Arif İsfendiyaroğlu
"NİTELİKLİ TAVSİYE BEKLENTİSİ ARTIYOR"

Ağustos 2017

YATIRIM Rehberi

Akbank'ın katkılarıyla

DENGE ARAYIŞI

YILIN EN GÖZDE FONLARI

LEVENT ÇELEBİOĞLU
"AİLE VARLIĞININ KORUNMASI İÇİN ÇALIŞIYORUZ"

KASIM AKDENİZ
"60 KURUŞA RİSKTEN KURTULUN"

KOBİ'LERE MİNİ MBA

Forex işlemleriyle ilgili düzenlemeler

TÜRKİYE'NİN EN DEĞERLİ BANKA MARKASI

Brand Finance®

Uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından hazırlanan
"Dünyanın En Değerli 500 Markası - 2017" sıralamasına göre.

AKBANK

sizin için

Editör

Risk getiri dengesi iyi hesap edilmeli

Gelişmekte olan piyasalara esen olumlu rüzgardan en fazla nasibini alan ülkelerden biri de Türkiye oldu. Özellikle hisse senedi piyasasında TL bazında üst üste rekorlar kırılıyor. Tahvil piyasasına girişler devam ediyor. Bunda ABD Merkez Bankası (FED) ve AB Merkez Bankası (ECB) politikalarına bağlı bol likidite ortamının devam etmesi önemli rol oynuyor.
Son dönemde merkez bankalarının faiz politikalarıyla ilgili gelişmeler daha sıklıkla gündeme gelmeye başlamış durumda. FED bu yıl kaç kez faiz artıracak? 2018'de ne yapacak? ECB, 2018'de varlık alım programında bir azaltmaya gider mi? Bu sorular, piyasa uzmanlarınca yanıtlanmaya ve yatırım stratejileri belirlenmeye çalışılıyor. Ancak bu süreci yönetmek hiç de kolay değil. Çünkü çok bilinmeyenli denklemler var. Buna jeopolitik riskler ve içeride siyasi riskleri dahil etmedik. Sonuçta dalgalı denizde gemiyi yüzdürmek maharet istiyor. Önümüzdeki süreçte yatırım stratejileri belirlenirken, risk-getiri dengesinin çok iyi belirlenmesi gerekiyor.

Keyifli okumalar

içindekiler

4 PANO
6 "NİTELİKLİ TAVSİYE BEKLENTİSİ ARTIYOR"
10 "AİLE VARLIĞININ KORUNMASI İÇİN ÇALIŞIYORUZ"
14 NORMALLEŞME ARAYIŞI
18 "60 KURUŞA RİSKTEN KURTULUN"
22 "SAĞLIKLI BÜYÜMEMİZ SÜRÜYOR"
24 "22,1 MİLYAR TL YÖNETİYORUZ"
26 "LİDERLİĞİMİZİ DAHA DA GÜÇLENDİRDİK"
28 KOBİ'LERE MİNİ MBA
30 EN GÖZDE FONLAR
32 FOREX İŞLEMLERİYLE İLGİLİ DÜZENLEMELER
32 YATIRIMCI TAKVİMİ

DOĞAN BURDA DERGİ

Yayıncı
Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş

İcra Kurulu Başkanı Cem M. Başar
Yayın Direktörü (Sorumlu) M. Rauf Ateş
Yayın Yönetmeni Sedef Seçkin Büyük
Yazı İşleri Müdürü Ebru Fırat
Haber Müdürü Şeyma Öncel Bayıksel
Yazı İşleri Müdür Yardımcısı Nilüfer Gözütok Ünal
Görsel Yönetmen A. Bertuğ Patır
Editörler Elçin Cirik, Yasemin Erdoğan, Aslı Sözbilir, Özlem Aydın Ayvacı
Haber Merkezi Hande Yavuz, Ayçe Aksakal, Nil Dumansızoğlu
Sayfa Yapımcısı Murat Engin Bilgin
Grafik Yaman Tetik
Fotoğraflar Gökhan Çelebi, Hüseyin Öngen
Marka Müdürü Gökçe Aykaç Mutlu
Ankara Temsilcisi Erdal İpekeşen Tel: 0 312 207 00 95

capital@capital.com.tr www.doganburda.com

Yönetim
Satış Direktörü ve Tüzel Kişi Temsilcisi Mehmet Taşkın
Finans Direktörü Didem Kurucu

Kurumsal İletişim Müdürü Seren Urun Güven

Reklam
Grup Başkanı Koray Bilici
Grup Başkan Yardımcısı Funda Baykal
Satış Koordinatörü Seda Erdoğan Dal, Ebru Elçi, Selin Uğur
Satış Müdürü Burcu Acavut, Altuğ Selçuk, Beril Güroğlu Sözkesen , Şerife Dökmetaş
Proje Müdürü Selçuk Ergenç
Teknik Ayfer Kaygun Buka - 0 212 336 5362 / Şaban Yazır- 0 212 336 5361
Tel: 0 212 336 53 60-(3 hat) **Faks:** 0 212 336 53 90

Rezervasyon
Tel: 0 212 336 53 00-57-59 **Faks:** 0 212 336 53 92-93
Ankara Reklam Bölge Temsilcisi Sezinur Balıkçıoğlu **Tel:** 0 312 207 00 72-73
Hedef Sayfalar **Tel:** 0 212 336 53 70 **Faks:** 0 212 336 53 91
Bölgeler Reklam Satış Sorumlusu Dilek Ünlü **Tel:** 0 212 336 53 72

Uluslararası Reklam Satış Temsilcilerimiz
İTALYA: Mariolina Siclari
T. +39 02. 91 32 34 66 / mariolina.siclari@burda-vsg.it
ALMANYA: Vanessa von Minckwitz
T +49 89 92 50 35 32 / vanessa.vonminckwitz.denz@burda.com
Michael Neuwirth
T. +49 89 9250 36 29 / michael.neuwirth@burda.com
AVUSTURYA: Christina Bresler
T. +43 1 230 60 30 50 / Christina.Bresler@burda.com
İSVİÇRE: Goran Vukota
T. +41 44 81 02 146 / goran.vukota@burda.com
FRANSA/LÜKSEMBURG: Marion Badolle-Feick
T. +33 1 72 71 25 24 / marion.badolle-feick@burda.com
İNGİLTERE/İRLANDA: Jeannine Soeldner
T. +44 20 3440 58 32 / jeannine.soeldner@burda.com
ABD/KANADA/MEKSİKA: Salvatore Zammuto
T. +1 212 884 48 24 / salvatore.zammuto@burda.com

Yönetim Yeri
Trump Towers, Kule 2, Kat 21-24, 34387 Şişli-İSTANBUL
Tel: 0 212 410 32 28 **Faks:** 0 212 410 32 27

Baskı APA Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş Hadımköy İstanbul Cad. Ömerli Mahallesi No:159 34555 Arnavutköy / İstanbul **Tel:** 0 212 798 28 40
Dağıtım Doğan Dağıtım Satış Pazarlama Matbaacılık Ödeme Aracılık ve Tahsilat Sistemleri A.Ş. **Tel:** 0 212 449 6363
Yayın Türü Yerel, süreli, aylık
FIPP üyesidir.

Copyright © 2008 by G+J International Magazines GmbH, Hamburg
This magazine is published under license from G+J International Magazines GmbH. All rights to the licensed title/trademark and concept are owned by G+J International Magazines GmbH. Reproduction whether in whole or in part without permission of G+J International Magazines GmbH is prohibited. The title CAPITAL and the logo thereof are registered trademarks of or in trust of G+J International Magazines GmbH.

Copyright © 2008 G+J International Magazines GmbH, Hamburg
Bu dergi G+J International Magazines GmbH tarafından yayımlanmaktadır. Her türlü isim, marka ve konsept hakları G+J International Magazines GmbH'ye aittir. Herhangi bir metin ya da bölüm G+J International Magazines GmbH'nın izni olmaksızın alınmaz. Capital Dergisi'nin isim ve logosuna ait tüm ticari marka hakları G+J International Magazines GmbH'a aittir.

© Capital Dergisi **Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş** tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Capital Dergisi'nin isim ve yayın hakkı **Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş**'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB Okur Hizmetleri hattı Tel: 0212 478 03 00
okurhizmetleri@doganburda.com
DB Abone Hizmetleri hattı
Tel: 0212 478 03 00 Faks: 0212 410 35 12-13 abone@doganburda.com
Her gün saat 09.00-22.00 arasında hizmet verilmektedir.

Google play Available on the App Store

PANO

Hazırlayan: Nil Dumansızoğlu/ndumansizoglu@capital.com.tr

"Türkiye'nin en iyi bankası" seçildi

Euromoney'in "Awards for Excellence 2017" kapsamında "Türkiye'nin En İyi Bankası Ödülü"nü, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Akbank aldı. Böylece Akbank, Türkiye'nin bugüne kadar toplam 13 kez değerlendirmeye alındığı bu ödüle 8'inci kez sahip oldu. Ödülle ilgili açıklamada bulunan Genel

Müdür Hakan Binbaşgil, şunları söyledi:
"Aldığımız ödüller, bize yerel, bölgesel ve küresel düzeyde önemli bir rekabet avantajı sağlıyor. Başarılarımızın arkasında çalışanlarımızın işinde fark yaratan uzmanlığı ve özverili çalışmaları bulunuyor."

Yılın en büyük hacimli satın alma finansmanı

Petrol Ofisi'nin Hollandalı enerji şirketi Vitol Investment Partnership'in Türkiye iştiraki olan VIP Turkey Enerji tarafından, Avusturyalı OMV AG'den satın alınması işlemi, Akbank ve ING Bank ortak koordinatörlüğünde gerçekleştirildi. Toplam 500 milyon dolar ve 720 milyon TL'lik kredi tutarıyla yılın ilk yarısındaki en büyük hacimli satın alma finansmanı olan işlemle ilgili açıklama yapan Akbank Kurumsal Bankacılık ve Yatırım Bankacılığı'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Çelebioğlu, "Yılın en büyük hacimli satın alma finansmanı olmaya aday olan Petrol Ofisi'nin satış işleminde ortak koordinatörlüğü üstlenmiş olmaktan gurur duyuyoruz" dedi.

Bankalara ibraz edilen çek adedi yüzde 5 azaldı

Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi, haziran ayı çek raporunu yayımladı. Verilere göre yılın ilk yarısında, bankalara ibraz edilen toplam çek tutarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9 artarak 376 milyar TL, toplam çek adedi ise yüzde 5 azalarak 10,2 milyon adet seviyesinde gerçekleşti. Parasal tutarı 9,2 milyar TL olan 251 bin adet çeke karşılıksız işlemi yapıldı. Karşılıksız işlemi yapılan çeklerin tutarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 31, adedi ise yüzde 35 oranında azaldı.

"Başarının sırrı dijital dönüşümde"

KPMG, "Geleceğin Dijital Bankası" raporunda, gelişen teknolojinin bankacılık sektörüne etkisini inceledi. Raporu yorumlayan KPMG Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Sinem Cantürk, şunları söyledi: "Yeni nesil ödeme sistemleri, geleneksel bankacılığı arka plana itiyor. Bankalar dijital dönüşümden yararlanarak pazar paylarını artırmalı, müşterilerini güçlü bir şekilde korumalı. Başarının sırrı, yeni yıkıcı dijital güçleri, müşteri deneyimini ve yeni oyuncuları anlayarak etkin bir dijital strateji oluşturmaktan geçiyor."

Uluslararası bankacılığın en iyisi Akbank

Soldan sağa; Akbank Uluslararası Bankacılık Müdürü Altuğ Ülker, Akbank Uluslararası Bankacılık Müdürü Selin Ruso, Akbank Hazine Genel Müdür Yardımcısı Kerim Rota

Akbank, EMEA Finance'ın düzenlediği 2016 Achievement Awards'ta, 2016'da imzaladığı 1,2 milyar dolar büyüklüğündeki sendikasyon kredisi ve gerçekleştirdiği 1,6 milyar dolar eşdeğerindeki seküritizasyon ihracıyla "Yurt Dışı Borçlanmada En Başarılı Finansal Kurum", "Orta ve Doğu Avrupa Bölgesi'nin En Başarılı Sendikasyon İşlemi", "EMEA Bölgesinin En Başarılı Seküritizasyon İşlemini Düzenleyen Bankası" ve "EMEA Bölgesi'nin En Başarılı Seküritizasyon İşlemi" ödüllerinin sahibi oldu. Londra'daki ödül törenine katılan Hazineden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kerim Rota, "2016 yılından bu yana farklı borçlanma işlemleriyle Türkiye'ye 8,3 milyar doların üstünde yurt dışı finansman sağladık" dedi.

Rekor seviyede doğrudan yabancı yatırım

EY'nin Avrupa Yatırım Çekiciliği 2016 Araştırması'na göre Avrupa'ya yapılan doğrudan yabancı yatırımlar, 2016'da bir önceki yıla göre yüzde 15 artış göstererek 5 bin 845 projeyle rekor seviyeye çıktı. Türkiye'ye yapılan doğrudan yabancı yatırımlar ise yüzde 3 yükselerek 138 projeye ulaştı. Projeler sayesinde yaratılan yeni istihdam, Avrupa genelinde 259 bin 673 olurken Türkiye'de 7 bin 179 olarak gerçekleşti. Sonuçlarla ilgili bilgi veren EY Türkiye Kurumsal Finansman Bölüm Başkanı Müşfik Cantekinler, "Türkiye'de istihdam en önemli konulardan biri. Yabancı yatırımların devamı, bu açıdan da çok değerli" dedi.

Nakit kullanmayan işletmelere 10 bin dolar

Visa, işletmelerin nakitsiz ödemeye geçmesini teşvik etmek amacıyla ABD'de "Visa Nakitsiz Ödeme Programı"nı (VisaCashless Challenge) başlattığını duyurdu. Programla nakitsiz bir kültür yaratılması hedeflenirken bu sayede iş yerlerinin dijital ödemeleri kabul etme imkanı artırılacak. Visa, inovasyonu kullanarak nakitsiz ödemeye geçiş sürecinde iş yerlerine destek olacak. Program kapsamında yüzde 100 nakitsize geçmeyi taahhüt eden 50 Amerikalı küçük yiyecek işletmesi sahibinin her birine, 10 bin dolar ödül verilecek.

Ak Portföy'e yenilenebilir enerji yatırımı ödülü

EMEA Finance'ın "2016 Proje Finansmanı Ödülleri" kapsamında verdiği "Orta ve Doğu Avrupa'nın En İyi Güneş Enerjisi Proje Finansmanı Ödülü"nü, Ak Portföy ve Erikoğlu Yatırım Holding'in ortak gerçekleştirdiği "Günışığı Temiz Enerji Projesi" kazandı. Ak Portföy Genel Müdür Yardımcısı Göktürk Işıkpınar, "EMEA Finance ödülünü kazanan bu projemiz, enerji kaynaklarının çeşitlendirilmesinin yanı sıra finansmanı yönünden de Türkiye sermaye piyasalarının derinleşmesine önemli bir katkı sağlıyor" diye konuştu.

Soldan sağa; Nuri Erikoğlu / Erikoğlu Yatırım Holding Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Üyesi, Ak Portföy Genel Müdür Yardımcısı Göktürk Işıkpınar

“NİTELİKLİ TAVSİYE BEKLENTİSİ ARTIYOR”

Piyasalarda yeni ürün ve veri bolluğu var. İşte bu ortamda piyasaları yakından izlemek, çok sayıda veriyi ve ürünü takip etmek gerekiyor. Akbank Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arif İsfendiyaroğlu, “Müşterinin kendisine özel ve nitelikli analize dayanan tavsiye beklentisi yükseliyor” diyor. Akbank’ın da Akbank Yatırım Hizmetleri ile bu beklentiyi karşıladığını anlatan İsfendiyaroğlu, “Bu hizmet ile müşterilerimizin yatırım kararlarını güvenle ve kolayca vermelerini sağlıyoruz” diyor.

Türkiye’de ve dünyada yatırım ortamı değişiyor. Akbank Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arif İsfendiyaroğlu, bu ortamda piyasaları daha yakından izlemek, yeni ürünleri ve çok sayıda veriyi takip etmek gerektiğine dikkat çekiyor.
“Müşterinin kendisine özel ve nitelikli analize dayanan tavsiye beklentisi yükseliyor” diyen yönetici, konusunda uzman, yetkin yatırım danışmanlarıyla çalışma talebinin eskisine oranla arttığına dikkat çekiyor. İsfendiyaroğlu, “İşte bu trendler paralelinde, Akbank Yatırım Hizmetleri’ni oluşturduk. İştiraklerimiz AK Yatırım ve Ak Portföy’ün güçlerini Akbank Yatırım Hizmetleri şemsiyesi altında birleştirdik. Bu güç birliği sayesinde müşterilerimizin yatırım kararlarını güvenle ve kolayca vermelerini sağlıyoruz” diye konuşuyor.

Akbank Bireysel Bankacılık ve Ödeme Sistemleri’nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arif İsfendiyaroğlu, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Akbank Yatırım Hizmetleri nasıl bir ihtiyacın ürünü olarak ortaya çıktı?
Biliyorsunuz bugün Türkiye’de ve dünyada yatırım ortamı değişiyor. Bugün görüyoruz ki piyasaları daha yakından izlemek, yeni ürünleri ve çok sayıda veriyi takip etmek gerekiyor. Müşterinin kendisine özel ve nitelikli analize dayanan tavsiye beklentisi yükseliyor. Konusunda uzman, yetkin yatırım danışmanlarıyla çalışma talebi eskisine oranla artıyor. Yatırım tercihleri ve beklentileri paralelinde daha yüksek getiri ihtiyacı ortaya çıkıyor. Yatırım kararları alınırken kolay ve hızlı erişim beklentisi güçleniyor.
İşte bu trendler paralelinde, 2015 Kasım ayında önemli bir adım

atarak Akbank Yatırım Hizmetleri'ni oluşturduk. İştiraklerimiz AK Yatırım ve Ak Portföy'ün güçlerini "Akbank Yatırım Hizmetleri" şemsiyesi altında birleştirdik. Bu güç birliği sayesinde müşterilerimizin yatırım tercihlerine ve beklentilerine paralel olarak yatırım kararlarını güvenle ve kolayca vermelerini sağlıyoruz.

Nasıl bir modeli var?
Yola çıkmadan önce müşterilerimize kulak verdik ve yatırım dünyasıyla ilgili ihtiyaçlarını sorduk. Cevapların temelde 4 noktada yoğunlaştığını belirledik: "Piyasalar çok hızlı değişiyor, ne yapacağımı bilmiyorum veya almış olduğum pozisyonu takip etmekte zorlanıyorum. Bana uygun fırsatlar neler, bu fırsatları kaçırıyor muyum? Yatırım tercihlerime uygun yatırım kararları ve önerileri neler? Tek noktadan ve hızla erişebileceğim, kafa karışıklığı yaşamadan güvenle işlem yapabileceğim, yatırım kararlarımın sonuçlarını kolayca takip edebileceğim bir yatırım servisine ihtiyacım var."
Bu sorulara cevaben oluşturduğumuz hizmet modeliyle müşterilerimizin kişisel yatırım eğilimlerini analiz ediyoruz ve yatırımcı profillerini belirliyoruz. Geliştirdiğimiz sistem altyapısıyla bu profillere uygun "varlık dağılımı" önerileri sunuyoruz.

Peki nasıl çözüm sunuyorsunuz?
Bu tavsiyelere göre yatırımlarını hemen yönlendirmek isteyenlere ilk sunduğumuz çözümümüz Türkiye'de eşi benzeri olmayan yenilikçi bir yatırım yönetimi ürünü olan Portföy Fikirleri. Bu ürün vadeli mevduatla yatırımcı profili paralelinde yönetilen bir fon sepeti fonundan oluşuyor. Ürünümüzdeki en güçlü değer önerisi Portföy Fikirleri'ndeki yatırım fonunun içeriğinin anlık olarak piyasa koşulları paralelinde güncelleniyor olması. Böylece müşterilerimizin birikimlerini yönlendirirken profesyonel yatırım süreçleri ve kapsamlı finansal modellerin sonuçlarından direkt olarak, tek işlemle faydalandırarak, yatırımlarını sürekli takip etme zorunluluğunu da ortadan kaldırıyoruz.

Bu ürünün nasıl bir avantajı var?
Portföy Fikirleri'nin temel avantajlarından biri, yatırım dağılımında ana varlık olarak Türkiye'deki bireysel tasarruf sahibinin ağırlıklı yatırım tercihini oluşturan mevduatı kullanırken uzman portföy yönetimi metodlarıyla daha yüksek bir getiri potansiyeli hedeflemesi.
Yani bir nevi Türkiye şartlarını en iyi şekilde adapte olmuş bir "portföy yönetimi" hizmeti almalarına aracı oluyoruz. Aslında portföy yönetimi oldukça pahalı bir hizmet. Akbank Yatırım Hizmetleri sayesinde bu hizmetten daha düşük varlıklı müşterilerimiz de faydalanabiliyor.
İkinci pratik çözümümüz ise Portföy Fikirleri'ne göre daha ulaşılabilir bir alternatif olan Yatırım Sepetleri. Portföy Fikirleri 100 bin TL alt limitle sunulurken "Yatırım Sepetleri" ile

KAÇ YATIRIMCI PROFİLİNİZ VAR?

KORUMACI YATIRIMCI Piyasaları ve ilgilendiği enstrümanları vakit buldukça takip eden genelde yüksek riskli ürünlerden kaçınan yatırımının yüzde 80-90'ını kısa vadede mevduatta değerlendiren yüzde 10-20'lik kısmında ise kısa vadede oluşacak dalgalanmalara değil, orta-uzun vadedeki (1 yıl ve üzeri) potansiyel getiriye odaklanan müşterilerimizi ifade ediyor.

DENGELİ YATIRIMCI Piyasaları her gün olmasa bile takip eden, genel trendleri izlemeye çalışan, korumacıya göre biraz daha fazla risk almaya meyilli olan getiri beklentisi görece daha yüksek olan müşterilerimizi temsil ediyor. Bu profildeki müşterilerimiz birikimlerinin yüzde 20-30'luk kısmında orta-uzun vadedeki getiri potansiyeline odaklanıyor.

ATAK YATIRIMCI Çok sık olmasa da bazen çeşitli yatırım araçlarında kısa vadeli alım-satım işlemleri yapabilen ve piyasaları yakından takip ederek genel trendleri izlemeye çalışan tasarruf sahiplerini ifade ediyor. Genelde hisse senetleri, emtialar, devlet ve özel sektör tahvilleri gibi enstrümanlara yatırım yapmaya sıcak bakıyorlar.

AGRESİF YATIRIMCI Bu müşterilerimiz piyasaları oldukça yakından, bazen anlık izleyen, genel olarak riski seven tasarruf sahipleri. Yatırım portföyünün en az yarısıyla yüksek potansiyel getiri beklentisiyle riskli ürünlerde kullanabiliyor, çok kısa vadeli, bazen günlük spekülatif alım-satım işlemleri yapabiliyorlar.

1.000 TL'lik birikiminize dahi yön vermeniz mümkün.
Yatırım Sepetleri, yatırımcı profili paralelinde seçilmiş sadece yatırım fonlarından oluşan yatırım ürünüdür. Bu varlık dağılımı sepetleri uzun vadeli sabit bir varlık dağılımı içerir. Yatırım Sepetleri ile müşterimizin yatırımcı profili için önerilen stratejik varlık dağılımını kolayca alabilmesini, böylece riskini dağıtmasını ve getiri potansiyelini artırmasını sağlıyoruz. Yatırım Sepetleri'nin Portföy Fikirleri'nden farkı ise varlık dağılımının sürekli sabit kalmasıdır.
Tüm bu yapı direkt kanallarımızda (internet şube ve mobil şube) sunuluyor, böylece müşterilerimiz diledikleri yerde yatırımlarını en iyi şekilde, hızlıca yönlendirme ve takip etme imkanı bulabiliyor.
Eğer müşterimiz hiçbir hazır çözümden faydalanmak istemezse tavsiye edilen varlık dağılımını müşterinin kendisinin oluşturması için AK Yatırım ve Ekonomik Araştırmalar ekibimiz tarafından oluşturulan genel yatırım tavsiyeleri sunuyoruz. Bu genel yatırım tavsiyeleri sayesinde müşterilerimiz önerilen varlık dağılımına ulaşmak için gerekli ürün gruplarını kendileri belirliyor.
Tüm bunlara ek olarak elbette müşterilerimizin arasında piyasaları yakından izleyen, çeşitli piyasalarda alım-satım ve kişisel yatırım tavsiyelerine ihtiyaç duyan müşterilerimiz de oluyor. Bu müşterilerimiz ihtiyaçlarına "kişiye özel yatırım tavsiyeleri" ile yön vermek istedikleri zaman, "yerindelik testi" sonrası şubedeki bankacılık yöneticimizin aracılığıyla AK Yatırım'ın uzman ve deneyimli yatırım danışmanlarıyla görüntülü görüşme imkanı yaratıyoruz. Belli periyodlarda yatırım danışmanları ile portföylerini gözden geçirme hizmeti veriyoruz.
Tüm bu yatırım yönetimi hizmetlerinin sonuçlarını hızlı bir şekilde internetten, tablet ve telefon aracılığıyla takip etmeyi de mümkün hale getiriyoruz.

Bu hizmetlerle kimleri hedefliyorsunuz?
Akbank Yatırım Hizmetleri belirli bir gelir grubuna özelleşmiyor, yaptığımız işin felsefesinde herkese yatırım hizmetlerini ulaştırmak var. Akbank Yatırım Hizmetleri ile 1.000 TL'de olsa 1.000.000 TL'de olsa alınabilecek bir hizmet var.
Yola çıktığımızda ki amacımız, müşterimizin menfaatini en iyi şekilde gözeterek yatırım ürünlerini daha geniş kitlelerle buluşturmaktı. Bu yönde de devam ediyoruz. Her yeni geliştirmemizin arkasında bu düşünce yatıyor. Öte yandan orta ve üst gelir grubu müşterilerimizin ilgisinin çok daha yoğun olduğunu görüyoruz. Bunun tabii pek çok sebebi var. Belki de en önemlisi, mevcut alışkanlıklarının yatırım ürünlerine eğilimli olması.

Bu gruba özel çalışmalarınız var mı?
Akbank Birebir Bankacılık'ın Akbank Yatırım Hizmetleri kapsamında müşterileri için "Yatırımcı Buluşmaları" gerçekleştiriyoruz. Bu panellerde, bir yandan yerel ve küresel yatırım iklimi hakkında bilgiler verilirken bir yandan da yatırımcılar ve yatırım yapmayı

"ALIŞKANLIKLAR DEĞİŞİYOR"

TASARRUFLAR DÜŞÜK Akbank Robo Danışmanlığı oluştururken sadece müşterilerimize yatırım araçları hakkında en iyi hizmeti vermeyi değil aynı zamanda tasarruf oranı ve yatırım alışkanlıkları sınırlı olan Türk hanehalkının yatırım araçlarına erişimini kolaylaştırmayı, uzun vadede yatırım alışkanlıklarını değiştirmeyi hedefledik.

BES OLUMLU Türkiye'de tasarrufların gayrisafi milli hasılaya (GSMH) oranı yüzde 12-14 bandı arasına yerleşmiş durumda. Bu oranın yüzde 18-20'lerde olmasını istiyoruz. Elbette son dönemde atılan BES adımlarıyla tasarruf oranlarında önemli artış bekliyoruz. Ancak Akbank Yatırım Hizmetleri olarak yapabileceğimiz her türlü katkı için de yoğun bir şekilde çalışıyoruz.
Çünkü sürdürülebilir iktisadi büyüme ve kalkınmasını sağlayabilmesi için yurt içi tasarrufları yeterli ve istikrarlı hale getirmenin önemli olduğunu biliyoruz.

HERKES KAZANIR Tasarruflar arttıkça ülkemiz kazanacak, ne kadar çok tasarruf yapılırsa finans sistemine o kadar kaynak gelecek ve gelen bu kaynak yatırıma dönüşecek. Yatırım demek istihdam demek, istihdam demek gelir demek, gelir demek, tasarruf demek. Biz de bu döngüyü kuvvetlendirilmesinde rol almak için çalışıyoruz.

planlayanların merak ettikleri sorulara yanıtlar veriyoruz. Ayrıca toplantı öncesinde Akbank Yatırım Hizmetleri'nin kişiye özel yatırım tavsiyesi veren yatırım danışmanlığı hizmetiyle ilgili olarak hazırlanan özel odalarda, müşterilerin tablet üzerinden AK Yatırım'ın yatırım danışmanlarıyla piyasalar hakkında canlı görüşmelerini sağlıyoruz. Ayrıca yatırımcılar için bir web sitesi (yatirim.akbank.com), düzenli online seminerler, eğitici videolar ve 30 bini aşkın takipçimizin olduğu Twitter (@AkbankYatirimci), Facebook başta olmak üzere sosyal medya çalışmalarımıza yoğunlaşarak geniş kitlelerle buluşmayı hedefliyor, "Yatırım Hakkında Tek Bilmeniz Gereken" sloganımızı pekiştiriyoruz.

Akbank Robo Danışmanlık hizmeti neler öneriyor? Nasıl bir modeli var?

Akbank Robo Danışmanlık, aslında Akbank Yatırım Hizmetleri kapsamında sunulan Portföy Fikirleri, Yatırım Sepetleri ve Yatırım Danışmanlığı Hizmeti gibi değer önerilerimizin omurgasını oluşturuyor.

Robo danışmanlık yaygın olarak Amerika'da ve bazı Avrupa ülkelerinde yeni uygulanmaya başlayan bir yatırım yönetimi hizmeti modeli. Temel olarak müşterinin genel yatırım profili ve beklentisini ölçerek bunun paralelinde ideal varlık dağılımı ve dinamik yatırım önerileri üreten bir bilgisayar yazılımı.

Temelde finansal algoritmalar kullanarak çalışan bu yazılım sayesinde normalde küçük montanlı bireysel yatırımcılar tarafında ulaşılması kolay olmayan özel portföy yönetimi hizmetini ulaşılabilir kılıyoruz. Kısaca Akbank Robo Danışmanlık, daha küçük ölçekli bireysel yatırımcıların portföy yönetim hizmeti almasını sağlayan bir finansal teknoloji aracı.

Bu yazılımda kullanılan algoritmaları sürekli güncel tutuyoruz, her ay periyodik olarak düzenlenen yatırım ve varlık dağılım komitelerinin yanı sıra detaylı finansal modellere dayandırıyoruz. Düzenli olarak küresel ve lokal piyasa verilerini inceliyor, yatırım ürünlerine ait istatistiki analizler yapıyor, bu senaryoları matematiksel modellerde canlandırıyor ve her profildeki tasarruf sahibi için varlık dağılımı stratejileri oluşturuyoruz.

Bu hummalı çalışmanın çıktılarını Türkiye'de bir ilk olan Robo Danışmanlık olarak tüm kanallarımızdan müşterilerimizle buluşturuyoruz. Akbank müşterileri kolaylıkla Akbank Direkt'ten veya şubelerdeki tabletlerden yatırımcı profillerini belirleyerek Akbank Yatırım Hizmetleri'nin bir parçası olabiliyor.

Ne kadarlık bir büyüklüğe ulaştınız? Kaç müşteri var sistemde?

Şu an sistemimizde yaklaşık 165 bin müşteri bulunuyor. Yıl sonuna kadar Akbank Robo Danışmanlık üzerinden genel yatırım tavsiyesi alan müşteri sayımızı 200 bin kişiye ulaştırmayı hedefliyoruz.

Robo danışmanlığın müşterilerdeki yansıması neler oldu?

İyi bir yatırım yönetimi hizmetinin temeli, müşterinizi iyi tanımaktan geçer. Akbank Yatırım Hizmetleri'yle müşterilerimizi en iyi şekilde tanıyarak yatırımcı profillerini belirliyoruz, ardından müşterilerimizin mevcut varlık dağılımıyla Ak Portföy'ün önerdiği stratejik varlık dağılımı önerisini görüntüleme imkanı sunuyoruz. Bu aşamada sade grafikler kullanarak karşılaştırmayı mümkün olan en kolay hale getiriyoruz. Yani henüz daha hazır ürünlerimizi alarak yatırım portföylerini çeşitlendirmeden müşterilerimize varlıklarını nasıl dağıtırlarsa risk/getiri beklentilerine paralel kazanç elde edebileceklerini söylüyoruz. Elimizdeki veriler, Akbank Yatırım Hizmetleri'nden faydalanan müşterilerimizin portföylerini, diğerlerine göre daha fazla yatırım araçlarıyla çeşitlendirdiği yönünde.

Öte yandan Akbank Yatırım Hizmetleri sadece Robo Danışmanlıktan oluşmuyor. Akbank Yatırım Hizmetleri daha çok müşterilerimizin yatırımla ilgili tüm ihtiyaçlarını tek elden karşılanmasını sağlayan bir hizmetler bütünü. Robo Danışmanlık bunun bir parçası. Müşteri talep ederse AK Yatırım bünyesinde yer alan yatırım danışmanlarımızdan hizmet alabiliyor. Üstelik bu hizmet için sadece bankamızca belirlenmiş kriterleri sağlamanız yeterli. Haliyle Akbank Yatırım Hizmetleri'nden faydalanan müşterilerimizin yatırım alışkanlıklarında hızlı bir gelişim oluşuyor. ■

"AİLE VARLIĞININ KORUNMASI İÇİN ÇALIŞIYORUZ"

Akbank Private Banking, 2017 yılında 25,5 milyar TL'lik varlık toplamına ulaştı. 7 şube ve 2 corner ile hizmet veren Akbank Private Banking, varlık büyüklüğü 3 milyon TL'nin üzerinde olan bireylere hizmet veriyor. Akbank Kurumsal ve Özel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Çelebioğlu, "Ana hedef olarak müşterilerimizin aile varlığının ve değerlerinin korunması, nesilden nesile aktarılması için çalışıyoruz" diyor. Çelebioğlu, aşağıdaki yazıda bölümün sunduğu hizmetleri kaleme aldı.

ÖDÜLLÜ HİZMET

"Akbank Private Banking olarak yönettiğimiz varlık toplamı 2017 yılında, 2015 sonuna kıyasla yüzde 28 artarak 25,5 milyar TL'ye ulaşmış durumda. Bankacılık hizmetlerimizi Türkiye genelinde 5'i İstanbul'da, diğerleri Ankara ve İzmir'de olmak üzere toplam 7 Akbank Private Banking şubemiz üzerinden veriyoruz. Ayrıca Akbank Zorlu şubesi içinde ve Bursa Fatih Sultan Mehmet Bulvarı şubesi içinde de birer Akbank Private Banking corner'ımız bulunuyor. Müşterilere ayrıcalıklı hizmet sunarak yatırım kararlarına yardımcı olmayı ve gerektiğinde kişiye özel çözümler üretmeyi hedefleyen Akbank Private Banking olarak, varlık büyüklüğü 3 milyon TL'nin üzerinde olan bireylere hizmet veriyoruz. Akbank Private Banking'in hizmet kalitesi, en son 2016 yılında, uluslararası finans otoritelerinden 9 kez Euromoney, 4 kez The Banker ve 2 kez Global Finance'ten aldığı "Best Private Bank in Turkey" ödülüyle onaylandı. Müşterilerin yatırım ihtiyaçlarının yanı sıra emeklilik, sigorta ve kredi taleplerinde de en iyi ve en kaliteli hizmeti sunabilmek ve onların tüm ihtiyaçlarını tek noktadan karşılayabilmek amacıyla grup şirketlerimizle iş birliğinin kurulmasına, grup içi sinerjinin sürekli canlı tutulmasına önem veriyoruz. Private banker'larımız, Ak Yatırım ve Ak Portföy uzmanlarının da desteğiyle müşterilerin yatırım stratejilerini sürekli izleyerek onlara özel çözümler sunuyor.

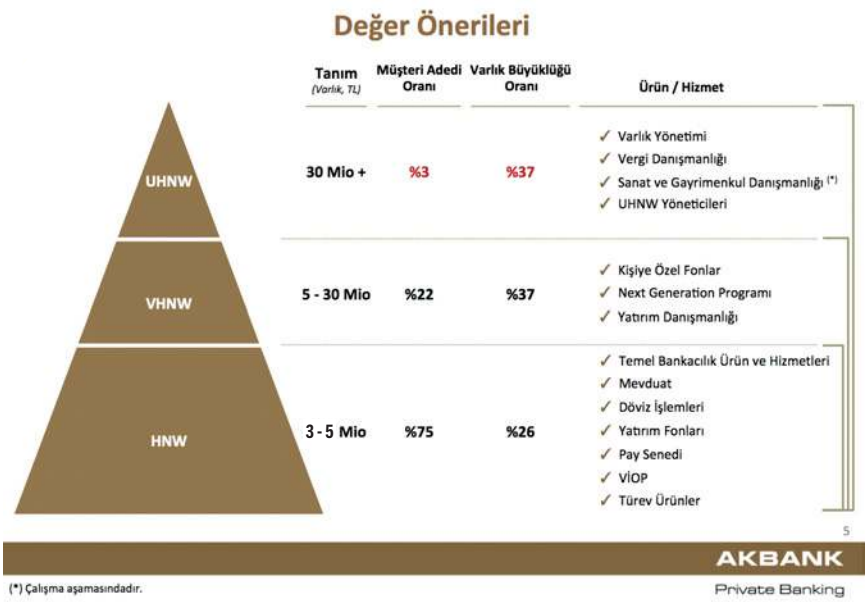
ALTERNATİF ÜRÜNLER

Akbank Private Banking olarak müşterilerimize standart bankacılık ürünlerinin yanı sıra kişiye özel alternatif finansal ürünleri farklı bir uzmanlıkla sunuyoruz. Müşteriyi tanıma, ihtiyaçlarını farklılaştırabilme ve uygun çözümler sunabilme amacıyla finansal konulardaki tüm ihtiyaç ve beklentilere en kısa sürede ve en doğru şekilde çözüm bulurken ana hedef olarak müşterilerimizin aile varlığının

ve değerlerinin korunması, nesilden nesle aktarılması için çalışıyor; kültür-sanat alanındaki etkinliklerimizle müşterilerimizin hayatlarına da dokunuyoruz. Akbank Private Banking olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına, risk profiline ve getiri tercihlerine uygun olan kişiye özel yatırım alternatif ürünler hakkında gerekli bilgilendirmeler yapıyoruz. Konusunda uzman private banker'larımız müşterileriyle karşılıklı güvene dayalı bir ilişki ve diyalog kurarak, onları yakından tanımaya çalışıyor, beklentilerini dinleyerek, risk/yatırım profillerini anlıyor ve hedeflerine ulaşmasını sağlayacak özel çözümler üretilmesi konusunda destek oluyor. Her biri sınırlı sayıda müşteriye hizmet veren private banker'larımız, müşterilerinin yatırım stratejilerini, değişen verilere göre sürekli gözden geçiriyor. Akbank Private Banking olarak, her yıl yapılmakta olan müşteri memnuniyet araştırması sonuçlarına göre daha da iyileştirilmesi ve korunması gereken yönlerimizi belirleyerek gerekli aksiyonları alıyoruz.

YENİ BİR DÜNYA

Türkiye'de ilk kez sunulan Next Generation Programı, 30 milyon TL üstü varlığı bulunan müşterilerimize sunduğumuz UHNW hizmetleri ve bu yaz lansmanını gerçekleştireceğimiz yine Türkiye'de bir ilk olan ve sadece Akbank Private Banking müşterileri için hazırladığımız "A Journal" adlı bir blog hizmetimiz var.
"A Journal" ile müşterilerimizi Türkiye ve dünyadan hayata artı değer katan insanlar, projeler, tasarımlar, mekanlar, fikirler ve etkinliklerle yakından tanışacakları bir dünyaya davet



ediyoruz. ISTANBUL'74 tarafından kürate edilen ve sadece Akbank Private Banking müşterilerinin özel şifreleriyle erişim yapabileceği "A Journal", düzenli olarak güncellenen bir dijital yayın. Yakın zamanda hayata geçireceğimiz "A Journal", her hafta yenilenerek sanat, mimari, tasarım, teknoloji, moda, yasam, müzik ve seyahat gibi hayatın farklı alanlarından ilham veren konuları, global bir bakış açısı ve diyaloglarla ele alacak.
Ak Portföy tarafından UHNW hizmetleri kapsamında geliştirilen hizmetimiz de bir ilk. UHNW ile Türkiye'de ilk kez Akbank Private Banking müşterilerine sunulan Girişim Sermayesi Yatırım Fonu ve Gayrimenkul Yatırım Fonu aracılığıyla kişiye özel stratejiler oluşturuluyor. Bu sayede aile varlıkları da bu ortak yapı altında gelecek nesillere aktarılabiliyor. Buna ek olarak, aile ve gruba özel kurulabilen fonlarla özel kapalı yapı, işlem ve pay takibi kolaylığı ve gizliliği sağlanabiliyor. Bu hizmetimizle yurt içi ve yurt dışı yatırımlarda vergisel kolaylık ve etkinlik, kişiye/kuruma özel fiyatlama, kurumsal yönetim yapısı sunuluyor.

3'LÜ SİNERJİ

30 milyon TL ve üstü varlığı olan müşterileri UHNW olarak tanımlıyoruz. Akbank Private Banking olarak 2016 yılında Türkiye'de AK Portföy aracılığıyla yalnızca seçkin ve az sayıda UHNW müşterisine, bütünsel varlık yönetiminde yenilikçi, kişiye özel çözümler ve değer önerileri sağlıyoruz. Bu hizmetle gelecek nesillere varlık aktarımına ilişkin çözüm önerileri sağlamanın yanı sıra müşterilerimize piyasadaki bağımsız ve uluslararası danışmanlık şirketleri kanalıyla kişiye özel vergi danışmanlığı hizmeti sağlıyoruz. Bu kapsamda, danışmanlarla müşteriler çeşitli platformlarda bir araya gelebiliyor. "Varlık Yönetimi Hizmetleri"ndeki strateji, AK Portföy, AK Yatırım ve Akbank Hazine sinerjisi üzerine kuruluyor, müşterimizin ihtiyaç ve beklentilerine tek bir noktadan, Akbank Private Banking aracılığıyla ulaşılması sağlanıyor. Toplama baktığımızda Akbank Private Banking müşterilerimizin yaklaşık olarak yüzde 29'u UHNW hizmeti alıyor. Yönetilen varlığınsa yaklaşık olarak yüzde 46'sı UHNW aile varlıklarından oluşuyor.

YENİ NE VAR?

2015 yıl sonu itibarıyla Sabancı Üniversitesi'nin desteğiyle başlatılan "Next Generation Programı" ile Türkiye'de ilk kez yeni nesli geleceğe hazırlayan bir

NELER YAPTIK?

2017 yılında müşterilerimizle bir araya gelmek ve onların finansal ihtiyaçlarının yanı sıra sosyal ve kültürel hayatlarına da katma değer sağlayabilmek için düzenlediğimiz etkinlikler arasında: Glenmorangie İskoçya gezisi, Moet&Chandon Grand Vintage 2004 Yemeği, Delfina Fendi Mücevher Sergisi ve Yemeği, Next Generation Programı (Lise ve Üniversite), Next Generation Yurt Dışı Eğitim Sunumu, Ak Yatırım ve Ak Portföy Ankara, İzmir, Bursa Finans Sohbetleri, Barut Çağdaş Sanat Koleksiyonu ve Seçkin Pirim Atölye Gezisi ve bazı üst segment marka iş birliklerini sayabiliriz.

hizmet sunuyoruz. Program, bir araya gelinen lise ve üniversite çağındaki gençlere, aile varlığının sorumluluğu, yatırım ürünlerinin çeşitliliği, risk kavramı, global ekonomi ve filantropi gibi konularda bilinç kazandırmayı hedefliyor. Proje kapsamında geçtiğimiz yıl içinde de lise ve üniversite grupları ile ayrı ayrı bir araya geldik. "Next Generation Programı" kapsamında rehberli Contemporary İstanbul gezisi yaptık.

Bildiğiniz gibi "Varlık Barışı" ile ilgili 6736 sayılı Kanun Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Söz konusu kanun kapsamında, 31.12.2016 tarihine kadar yararlanılabilinen olan "Varlık Barışı" ve yeni küresel vergi şeffaflığıyla ilgili bizler de çeşitli aksiyonlar aldık. Akbank Private Banking olarak, yukarıda anlattığımız küresel vergi şeffaflığını, yurt dışında yatırım yapan ve Türkiye'de yerleşik kişiler için değerlendirdik. Bu kapsamda, müşterilerimize özel çözümler sunmaya hazır ve konusunda uzman firmalardan tercih edecekleri kıdemli bir vergi danışmanıyla onları bir araya getirmekten dolayı memnunuz.

HEDEF AİLE DEĞERLERİNİ KORUMAK

Müşterilerimizin aile değerleri ve gelecek beklentileriyle örtüşen inovatif ve bütünsel çözümler üretmek; kalıcı bir miras olduğu bilinciyle aile varlıklarını yeni neslin eğitimine katkı sağlayacak yaklaşımlarla korumak ve büyütmek; biz varlıkları yönetirken müşterilerimizin önceliklerine zaman ayırmalarını ve yaşamın keyfine varmalarını sağlamak, başlıca hedeflerimiz arasında yer alıyor. Bu kapsamda "Müşteri Deneyimi Yönetimi" konusunda üst düzey özel bankacılık deneyimini güçlendirmek, standartlarını yükseltmek ana projelerimizden biri. Aile varlıklarının bütünsel yönetimi için iştiraklerimiz ve üçüncü partilerle iş birliklerimizi devam ettirmeyi amaçlıyoruz. Dijitalleşme kapsamında geliştirdiğimiz "A Journal" platformunun müşterilerimiz tarafından aktif bir şekilde kullanılması da en büyük hedeflerimiz arasında yer alıyor." ■

NORMALLEŞME ARAYIŞI

Atlantik'in her iki tarafında da normalleşme arayışı sürüyor. FED'in faiz artırımında yukarı yönlü alan sınırlı ve artırım süreci daha uzun vadeli gözüküyor. ECB tarafında ise gelen açıklamalar, normalizasyonun çok tedrici gerçekleşeceğine işaret ediyor. Akbank Başekonomisti Fatma Melek, FED ve ECB'den gelen sinyalleri, bunların gelişmekte olan ekonomilere ve Türkiye'ye etkilerini değerlendiriyor.

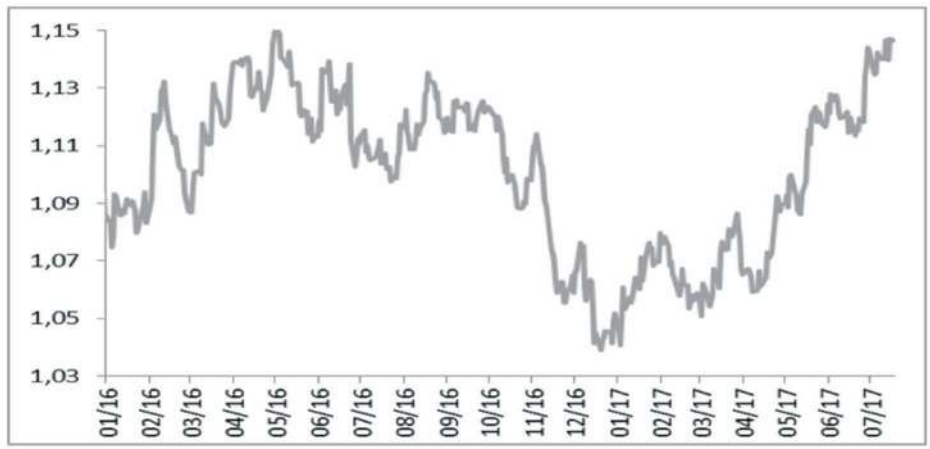
Son birkaç haftadır gelişmiş ülke merkez bankalarının para politikalarına ilişkin beklentiler, tekrar finansal piyasalar üzerine etkili olmaya başladı. Baştan başlarsak, Haziran ayının son haftasında Avrupa Merkez Bankası (ECB) Başkanı Draghi'nin Avrupa ekonomisiyle ilgili nispi olarak olumlu mesaj vermesi ile Euro güçlenmeye başlamıştı. Draghi'nin, ekonomik göstergelerin Euro Bölgesi'nde güçlenen ve yayılan bir toparlanmaya işaret ettiğini ve merkez bankası politikalarının bölgede enflasyonist baskıları tekrar tesis edeceğine ilişkin "güven duyduğunu" belirtmesiyle Euro, dolardaki genel zayıf trendin de etkisiyle dolar karşısında bir yılın en yüksek seviyesini gördü: 1,15'e yaklaştı.

Para politikasının önümüzdeki yıl daha az destekleyeceği kanaatiyle gelişmiş ülke tahvil getirilerinde (İngiltere, Almanya) yukarı yönlü eğilim gördük. ABD Doları'nın gelişmiş ülke para birimlerine göre değerini gösteren DXY endeksi de Draghi'nin konuşması sonrasında değer kaybetti. ECB'nin yanı sıra İngiltere ve Kanada merkez bankalarından da gelen şahin açıklamalar da dolardaki genel zayıflığı destekledi.

Temmuz ayında ise gerek FED Başkanı Yellen'in açıklamaları gerekse ECB tarafından gelen iletişim öne çıktı.

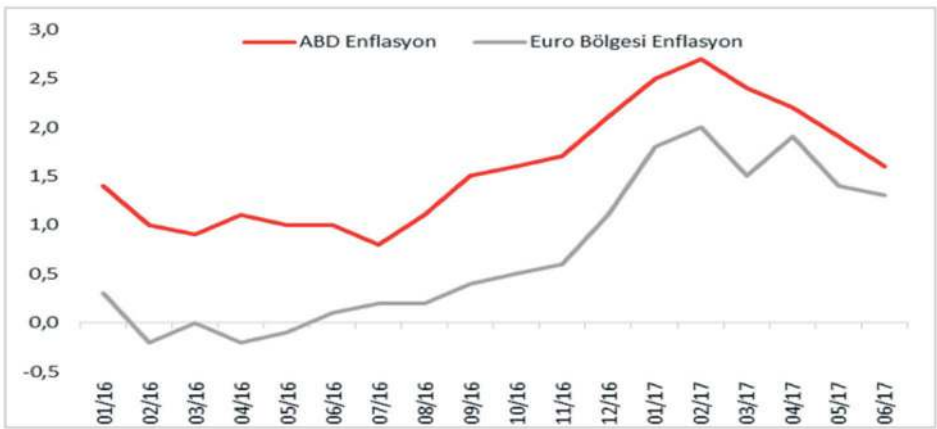
Öncelikle Yellen'in Temsilciler Meclisi'nde yaptığı konuşmada öne çıkan temalar şunlar oldu: Büyüme görünümü olumlu,

Grafik 1: Euro/Dolar



Grafik 2: FED'den Aralıkta Faiz Artırım Beklentileri

Grafik 3: Enflasyon Gelişmeleri



enflasyon FED hedefinin altında seyrediyor. Enflasyondaki son dönemdeki düşük seyir, genelde bazı kategorilerdeki özgün fiyat dinamiklerine bağlı ve geçici nitelikte. Ancak son açıklanan Haziran ayı ABD enflasyon ve perakende satışları verilerinde zayıflığın devam ettiğini görüyoruz.

SİNYALLER NE DİYOR?

Bu gelişmeler, FED para politikasının normalizasyonu konusunda ne sinyal veriyor? Öncelikle politika faiz oranlarındaki artış, çok kademeli olacak. FED projeksiyonlarında ve FED üyelerinin son açıklamalarında hala bu yıl için 1 kez daha faiz artışı olacağı öngörülüyor. Ancak piyasa faiz artırım beklentisi, son zayıf gelen ABD verilerinin de etkisiyle yüzde 50'nin altına geriledi.

Tablo 1: GOÜ ve Türkiye Fon Akımları

	TÜRKİYE			GOÜ		
milyar $	Hisse	DİBS	Toplam	Hisse	DİBS	Toplam
2014	2,56	0,37	2,93	69,2	167,1	236,3
2015	-2,40	-7,67	-10,07	13,9	34,1	48,0
2016	0,82	0,82	1,65	66,0	-27,6	38,4
Oca.17	0,65	-0,81	-0,16	8,1	3,0	11,0
Şub.17	0,33	0,18	0,51	8,6	20,6	29,2
Mar.17	-0,05	1,02	0,98	11,2	49,9	61,1
Nis.17	0,31	1,35	1,65	6,4	11,3	17,7
May.17	0,27	0,92	1,19	9,7	10,5	20,2
Haz.17	0,16	1,03	1,19	4,9	12,9	17,8

Yellen, ayrıca ne genişletici ne de daraltıcı olmayan nötr faiz oranının (denge) tarihi ortalamalarına göre oldukça düşük seviyede olduğunu belirtiyor. Dolayısıyla FED faiz artırımlarında yukarı yönlü alan da sınırlı ve uzun vadeli denge faiz oranı geçmiş dönemdekilerden daha düşük olacak. FED ayrıca bilanço normalizasyonuna gidecek; diğer bir deyişle bilançosunda vadesi gelen varlıkları tekrar satın almayı azaltarak kademeli olarak küçültecek. Sürece ise bu yıl içinde başlanması planlanıyor. Normalizasyona rağmen bilanço kriz önceki seviyelerinin üzerinde kalmaya devam edecek.

Piyasa üzerinde önemli olan bir diğer dinamik ise ECB iletişimi. Son haftalarda Euro'daki değerlenme ve Euro cinsi faizlerde yükseliş, Draghi'nin ekonomiye ilişkin değerlendirmelerinin olduğundan daha şahin (para politikasının normalizasyonun daha hızlı olacağı) algılanmasından kaynaklanmıştı. Ancak ECB'den daha sonra gelen açıklamalar, normalizasyonun çok tedrici gerçekleşeceğine işaret ediyor.

Grafik 4: Dolar/TL

MESAJ NE?

Euro Bölgesi'nde toparlanma var. Büyüme rakamları yukarı yönlü revize ediliyor. Geleneksel olmayan para politikalarının da yardımıyla (negatif mevduat faiz oranı ve varlık alım programı), deflasyon riski bertaraf edildi. Ancak bu toparlanma sürecinde de para politikaları destekleyici olmak zorunda. Bu süreçte para politikaları açısından sabır (patience) ve sürekliliğin (persistence) altı çiziliyor. Sabırlı olmak gerekli, çünkü enflasyonun hedefe yakınsaması konusunda daha fazla ikna edici bir veri akışına ihtiyaç var. Enflasyon beklentileri hala hedefin uzağında ve düşük. Varlık alımı programı öncesinde yüzde 0,5 etrafında kümelenen 5 yıllık ortalama enflasyon beklentileri; halihazırda yüzde 1-1,5 aralığında; bunun yüzde 2'ye yakınsaması gerekiyor. Destekleyici para politikasının sürekliliği gerekli. Zira ekonomik aktivitedeki iyileşmenin devamı ve enflasyonun hedefe yakınsaması finansal koşulların çok destekleyici olmasına bağlı. ECB'nin faiz oranları konusunda verdiği ileriye dönük rehberliğin (forward guidance) iki bileşeni vardı. İlki, kısa vadeli faizlerin daha da düşürülebileceğine yönelik iletişim. Diğeri uzun vadeli faizleri baskılamada kullanılan 60 milyar Euro'luk varlık alım programının, gerektiğinde daha da artırılabileceği iletişimi. Bunlardan ilki, haziran ayı toplantısında, deflasyon riskinin bertaraf edilmiş olmasıyla kaldırıldı. İkincisinin, büyümenin olumlu gidişatıyla kaldırılması gündeme gelecek. Ancak eylül toplantısında 2018'de varlık alım programında bir azaltıma başlanabileceği yönünde bir iletişimin olasılık dahilinde olduğu konuşuluyor.

TÜRKİYE'YE YANSIMASI NE OLUR?

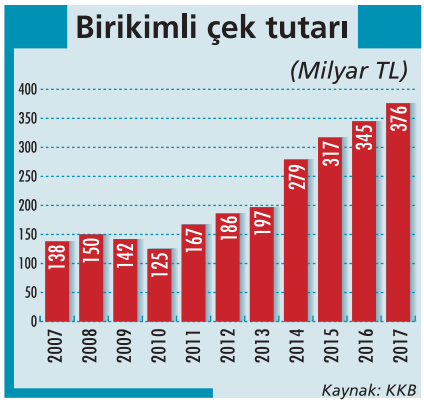
Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye açısından bu gelişmeler ne ima etmektedir? Öncelikle Atlantik'in her iki tarafında para politikası destekleyici olacak. Gösterge faiz oranları çok kademeli olarak artırılacak. Kriz sonrasında Merkez Bankasınca yapılan bono alımları da "kademeli ve öngörülebilir" bir şekilde azaltılacak. ABD'de enflasyon oranının zayıf seyri, enflasyon ivme kazanmadığı takdirde faiz oranlarındaki artışın ertelenebileceği görüşünü de öne çıkarıyor. Bu da ABD uzun vadeli borçlanma faiz oranlarında zayıf seyri beraberinde getirirken, gelişmekte olan ülkelerdeki uzun vadeli faizleri de baskılıyor.
Gelişmiş ülkelere (özellikle ABD) hisse senedi piyasalarındaki gelinen yüksek değerleme seviyeleri, gelişmekte olan ülke piyasalarına destek verecek. Türkiye açısından ise göreli hala düşük değerleme düzeyleri ve olumlu büyüme ek destek veriyor. Nitekim bu gelişmelerle gelişmekte olan ülke portföy girişlerinde artışlar görüyoruz; getiri arayışı öne çıkıyor.
Ayrıca son haftalarda Euro cinsi faizlerde hızlı yükseliş; Euro/dolar paritesinde de yukarı yönlü eğilim gördük. "ECB Temmuz ayı toplantısında para politikasında destekleyici iletişimin vurgulanmasıyla, Euro Bölgesi tahvil getirilerinde gerileme görülmüş olsa da, euro/dolar paritesinde yükseliş eğilimi devam ediyor. ■

"60 KURUŞA RİSKTEN KURTULUN"

Kredi Kayıt Bürosu (KKB), risk yönetimi konusunda tüm paydaşlara ürün ve hizmet sunuyor. 1,9 milyon kullanıcı Findeks platformu ile finansal risklerini yönetiyor. Bu yılın başında ise karekodlu çekin zorunlu hale geldiğini söyleyen KKB Genel Müdürü Kasım Akdeniz, "Karekodlu çekle reel sektörün karşılıksız çek mağduru olmaması ve güvenli ticarette gerekli olan şeffaflık için önemli bir adım atıldı" diyor. Akdeniz, 60 kuruşa alınan Karekodlu Çek Raporu ile karşılıksız çek riskinin yüzde 80 azaltıldığını ifade ediyor.

Talip Yılmaz tyilmaz@ekonomist.com.tr

Kredi Kayıt Bürosu (KKB) finans sektörü, reel sektör ve bireylerin risklerini yönetebilmeleri için katma değerli ürün ve hizmetler sunmaya devam ediyor. Özellikle son beş yıl içerisinde pek çok yeni ürün ve hizmeti kullanıcılarla buluşturdu. 2016 yılı sonunda Risk Merkezi kapsamındaki ürün ve hizmetler de dikkate alındığında 71 farklı ürün ve hizmet, finans sektörü, reel sektör ve bireylere sunuluyor. 2016'nın şirket için çok kritik ürün ve hizmetlerin temelinin atıldığı bir yıl olduğunu söyleyen KKB Genel Müdürü Kasım Akdeniz, "Özellikle Findeks Karekodlu Çek Sistemi, Elektronik Teminat Mektubu ve KKB Ankara Veri Merkezi çalışmalarına ciddi zaman ayırdık" diyor. Bu çalışmaların her birinin gelecek dönem ülke ekonomisinde oldukça önemli yer tutacağını söyleyen Kasım Akdeniz, KKB'nin çalışmaları ve yeni projeler ile ilgili sorularımıza şöyle yanıt verdi:

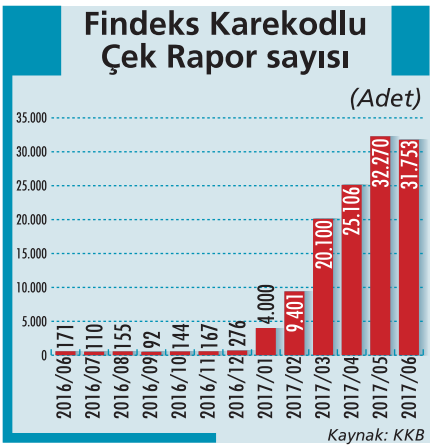


Kredi Kayıt Bürosu, karekodlu çek konusunda ciddi bir mesafe aldı. Bu süreci anlatır mısınız?

Karekodlu çek, 15 Haziran 2016 itibarıyla birçok bankada devreye alındı ve 1 Ocak 2017 itibarıyla da zorunlu hale getirilerek reel sektörün karşılıksız çek mağduru olmaması ve güvenli ticarette gerekli olan şeffaflık için önemli bir adım atıldı.

Bu sistemi kuran ve yürüten taraf olarak KKB, çek hesabı sahiplerinin bu entegrasyon sürecini en kolay şekilde tamamlayabilmeleri için bankalarla birlikte oldukça yoğun bir çalışma yürüttü. 32 adet çek veren bankanın sistemini "Karekod Okutma ve Bilgi Paylaşım Sistemi'ne" entegre ettik. Oldukça kapsamlı olan bu entegrasyonu kısa bir sürede sağlayarak süreci başarıyla tamamladık.

2017 yılında ajandanızdaki önemli gündem maddeleriniz neler? Bunları yılın ilk



yarısı itibarıyla ne ölçüde gerçekleştirdiniz?

2017 yılında öncelikle geçtiğimiz yıldan devraldığımız işlere devam ediyoruz. Bunların başında karekodlu çek var. Özellikle karekodlu çek kullanımının piyasadaki karşılıksız çek oranlarına yansıması olumlu oldu. Ancak halen burada yapılması gereken son derece önemli çalışmalar bulunuyor. Bunların başında da her çek kabul işleminde Karekodlu Çek Raporu'nun alınması gerekliliğinin kamuoyunda benimsetilmesi ve bu anlamda finansal okuryazarlığın geliştirilmesi geliyor. Bu bir kamu görevi ve büyük önem taşıyor. Aksi takdirde karekodlu çekin faydasının beklenen oranda gerçekleşmesi mümkün olmayacak.

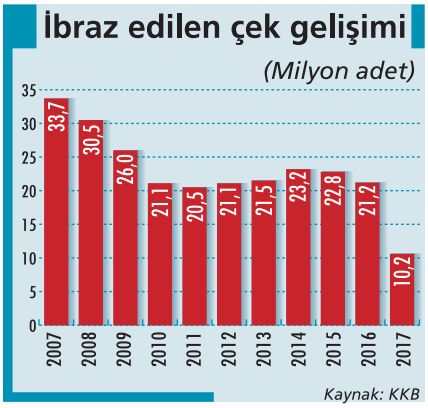
NEDEN KAREKODLU ÇEK KULLANILMALI?

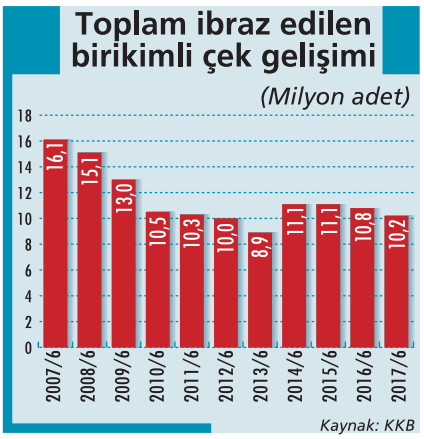
■ **Karekodlu Çek Uygulaması ile çek üzerindeki karekod okutularak çekin keşidecisiyle ilgili erişilebilecek bilgiler, işletmelerin finansal kararlarını somut veriler ışığında almalarına yardımcı oluyor.**

■ **Alacaklarını sağlıklı tahsil edebilen işletmelerin kendi borçlarını da zamanında ödemesi mümkün olabiliyor. Böylece karekodlu çek, alacaklı için bir güven göstergesi niteliği taşırken keşideci için de bir itibar göstergesi haline geliyor.**

■ **Keşideciler, yani çeki düzenleyenler, karekodlu çek kullanmakla tarihsel olarak ödemelerini zamanında yerine getirdiklerini iş yaptığı kişilere gösterebilirken bunu avantajlı fiyat ya da avantajlı vadeye de dönüştürebiliyor. Tüm bu faydalardan dolayı karekodlu çeke olan ilgi gün geçtikçe artış gösteriyor.**

Karekodlu çek kullanımının artırılması için ne gibi faaliyetler yapıyorsunuz?
Tüm çek veren bankalarla entegrasyonlarımızı tamamlayarak karekodlu çek alım ve kullanımının yaygınlaştırılmasını amaçlıyoruz. Bankalarla karekodlu çek süreçlerini detaylarıyla anlatan eğitim videolarımızı paylaştık. Bunun dışında yine bankalarla iş birliği içinde karekodlu çek tanıtımına ilişkin çalışmalar yürütüyoruz. Farklı sosyal platformlardan çek kullanıcılarına ulaşmaya çalışıyoruz.
Sadece karekodlu çek kullanımı kapsamında tasarladığımız ve karekodlu çeke dair tüm detay bilgilere yer verdiğimiz kkc.com.tr web sitemizi oluşturduk; bu kanaldan da farkındalığı artırmayı amaçlıyoruz.
Karekodlu çekin kullanımının yaygınlaşması karşılıksız çek oranını düşürüyor. Bununla birlikte karekodlu çekten öngörülen faydanın tam olarak sağlanabilmesi için karekodun okutularak rapor alınması ve alınan rapordaki bilgilerin doğru şekilde yorumlanması gerekiyor. Bu kapsamda, karekodlu çekin kullanımını, sağladığı faydaları ve raporda yer alan bilgilerin nasıl değerlendirilmesi gerektiğini içeren tanıtım ve eğitim faaliyetlerinin daha geniş kitleleri içerecek şekilde yaygınlaştırılması büyük önem arz ediyor.





Karekodlu çek kullanımının maliyeti nedir? Çek kullanıcısı neden bu maliyeti üstlenmeli?
Çekleri, Karekodlu Çek Raporu'nu inceleyerek aldığınız takdirde karşılıksız çekle karşılaşma riskinizi yüzde 80 oranında azaltmış olursunuz. Karekodlu Çek Raporu'nun fiyatı sadece 60 kuruş. Arkası yazılan bir çekin tutarının ortalama 29 bin lira olduğu düşünüldüğünde sadece 60 kuruşa bu risklerden korunmak mümkün hale geliyor.

2016 YILINDA NELER GERÇEKLEŞTİ?

■ **Karekodlu çekle ilgili yasa 9 Ağustos 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlandıktan sonra yürürlüğe girdi. Bu yasa 1 Ocak 2017 tarihinden itibaren tüm çeklerin karekodlu olarak basılmasını ve çek sahiplerinin bir veri tabanına kaydedilmesini öngörüyor.**

■ **Karekodlu çek çalışmaları devam ederken yine aynı tarihte Resmi Gazete'de yayımlanan düzenlemeyle Elektronik Teminat Mektubu'nun önü açıldı. Bu kapsamda yine tüm bankalar ile birlikte kamu kurumlarını da bu sürece dâhil ederek sistemi tasarlamış olduk.**

■ **KKB için önümüzdeki 10 yılın en önemli yatırımı ise yine 2016 yılında Ankara Veri Merkezi'nin inşaatının tamamlanmasıyla gerçekleşti. Bu sayede başta finans sektörü olmak üzere tüm sektörlerin faydalanabileceği bir milli bulut sistemi için gerekli olan her şey hazır duruma geldi. Yani ülkemizin bir değeri olarak tüm verilerin günümüz teknolojisiyle en düşük maliyetle ve etkin şekilde kullanımı mümkün oldu.**

■ **Kat ettiğimiz tüm bu yollar; finans sektörüne sunduğumuz ürünlerin çeşitliliği, kapsamı ve işlem hacmi açısından Avrupa'nın en büyük kredi bürosu haline gelmemizi sağladı. Bu sonucun alınmasında KKB'nin banka ortaklığında kurulması şeklindeki iş modeli, bu yapı içerisinde oluşturduğumuz son derece gelişmiş altyapı ve ürün çeşitliliği önemli faktörler olmakla birlikte en önemli faktör, bankacılık sektörümüzün kredi riskini yönetme konusundaki becerisi ve gelişmişliğidir. Bu beceri ve gelişmişlik olmasaydı sunduğumuz ürün ve hizmetlerin bu seviyede kullanımı mümkün olmazdı.**

2017 projeleriniz arasında elektronik teminat mektubu vardı. Burada ne aşamadasınız?
Teminat mektubunun elektronik ortama taşınmasını esas alan "elektronik teminat mektubu", bizim için önemli bir gündem maddesi. 2015 yılında hayata geçirdiğimiz Teminat Mektubu Durum Sorgulama (TMDS) hizmeti ile kurumlara, banka ile yazışma yapmadan teminat mektubunun geçerliliğini anında sorgulama olanağı ile zaman tasarrufu sağlayarak operasyonel maliyetlerini azaltma imkânı sunmaya başlamıştık. Şimdi ise sistemi daha farklı bir boyuta taşıyarak uzun zamandır altyapı çalışmalarını yaptığımız Elektronik Teminat Mektubu'nu yıl sonuna doğru hayata geçireceğiz. Böylece müşterinin mektup talebi, bankanın mektubu düzenlemesi, muhatabın kabul etmesi, vade uzatımı, mektubun iadesi, tazmini gibi tüm işlemler tek bir platform üzerinde elektronik ortamda gerçekleşebilecek. Dünyada ilk olan bu çalışmanın ticari hayata çok büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz. Bankacılık sektörünün hazırlıklarının tamamlanmasını takiben, 2018 yılı itibarıyla teminat mektupları artık, kağıt ortamında sunulmaktan çıkacak ve çok ciddi bir tasarruf ve risk yönetim çözümü hayata geçmiş olacak.

Anadolu Veri Merkezi'nde son durum nedir?
KKB Anadolu Veri Merkezi'nde üye bankalarımız yerlerini almaya başladı. Bu kapsamda "milli bulut" stratejimizi bankalarımızın BT yöneticileriyle de değerlendirerek oluşturmaya başladık. Bu kapsamda bankalar arasında rekabet unsuru olmayan ve bankacılık sektörü maliyetlerini azaltan çözümler üretmeye çaba harcamaya devam edeceğiz.
Bu çalışmalarımız haricinde bu yıl tarım başta olmak üzere ülkenin finansal hayatında yeri olan kritik sektörler için özellikli çalışmalarımız da var. Bu türlü çalışmalarda başta TBB, TCMB ve BDDK olmak üzere tüm kamu kurum ve kuruluşlarıyla güvenilir bir iş ortağı olarak destek vermeye çalışıyoruz. Bunların hepsinin ülkemiz için son derece kıymetli çalışmalar olduğunu düşünüyoruz.

Findeks üye adedi

Dönem	Gerçek kişi	Tüzel kişi
2016/6	1.422.587	41.492
2016/7	1.444.781	44.447
2016/8	1.470.151	45.793
2016/9	1.501.021	47.048
2016/10	1.535.006	48.947
2016/11	1.568.626	51.169
2016/12	1.604.230	62.113
2017/01	1.671.115	103.307
2017/02	1.725.543	127.510
2017/03	1.784.496	147.579
2017/04	1.831.713	161.610
2017/05	1.876.834	174.514
2017/06	1.917.170	183.973

Kaynak: KKB

Findeks uygulamanız hakkında bilgi verir misiniz? İlgi nasıl?
Kişi ve kurumların finansal itibarlarını ve risklerini yönetebilmeleri için önemli araçlar sunan KKB bünyesinde 2014 yılında bireylere ve reel sektöre yönelik olarak tasarladığımız bir platform. Finans sektörünün yıllardır kullandığı kredibilite göstergelerinin hem bireylere hem de firmalara Findeks üzerinden açılması sayesinde hem şeffaflık sağlandı hem de finansal hayat yönetimi herkes için mümkün hale geldi. Findeks, reel sektördeki firmaların finansal anlamda birbirlerini tanımalarını, risk alma ve yönetme yeteneklerini geliştirmelerini, sermayelerini ve itibarlarını korumayı ve satışlarını güvenli bir şekilde artırarak rekabet gücü kazandırmayı amaçlıyor. Findeks, önemli bir enstrüman olarak ülkemiz ekonomisinde kısa sürede güçlü bir konum elde etti. Findeks hizmetlerinin sağladığı avantajlar ışığında firmalar aktif kalitelerini önemli oranda artırarak gerek Türk finansal hayatına gerekse finans sektörüne ciddi faydalar sağlıyor. ■

"1,9 MİLYON ÜYESİ VAR"

Önde gelen tüm finansal göstergeleri kapsayan Findeks Kredi Notu, Risk Raporu, Çek Endeksi ve Çek Raporu temel ürünlerimiz var. Bunun yanında kredi notunun geliştirilmesi önerilerinin uzman danışmanlardan alındığı Not Danışmanım, kişilerin finansal ve kimlik bilgilerinin internette istenmeyen yerlerde bulunup bulunmadığının tespit edildiği Takipçi ve kişinin belirlediği finansal şartlar sağlandığında uyarı veren Uyarı Hizmeti gibi katma değerli hizmetlerle de bireylerin finansal hayatlarının yönetiminde gerekli olan araçlar sunuyoruz. Böylece bireylerin ve reel sektörün risk yönetimi için önemli adımlar atıldı. Sonuçta Findeks'in bireysel ve ticari olmak üzere toplam 1,9 milyona yakın üyesi bulunuyor. Bu rakam, finansal farkındalık ve okuryazarlığın artması ile birlikte daha da artacaktır.

"SAĞLIKLI BÜYÜMEMİZ SÜRÜYOR"

Leasing sektörü, son 5 yılda hem işlem hacminde hem müşteri sayısında istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Bunda yeni düzenlemelerin de payı var. Aklease Genel Müdürü Şenol Altundaş, geçen yıla oranla sektörde özellikle makine-ekipman grubunda talepte artış olduğunu söylüyor. Bu tablo içinde Aklease olarak sağlıklı büyümelerini sürdürdüklerini anlatan yönetici, "2 binin üzerinde müşteri sayısına ulaştık ve yeni yatırımlara sağladığımız finansman desteğiyle yeni işlem hacminde önemli oranda gelişim kaydettik" diyor.

Leasing sektöründe işlem hacmi 2016 yılının ilk üç ayında 40 milyar TL iken 2017'nin aynı döneminde 50 milyar TL'ye çıktı. Aklease Genel Müdürü Şenol Altundaş, henüz ilk 6 aylık rakamların açıklanmadığını söylüyor. Ancak yönetici, geçen yıla oranla sektörde özellikle makine-ekipman grubunda talepte artış olduğunu açıklıyor. Aklease olarak yılı net kira alacağında 2016 yılını bir önceki yıla göre yüzde 26 gibi önemli bir büyüme sağlayarak son derece başarıyla tamamladıklarını anlatan yönetici, "2017 yılında da aynı ivmeyle sağlıklı büyümemizi devam ettiriyoruz" diye konuşuyor. Şenol Altundaş, sektörü ve şirketini şöyle değerlendiriyor:

AKLease

Bu yılın ilk 6 ayında leasing sektöründe talep nasıl?
Uygulamaya alınan yeni düzenlemelerle leasing sektörü, son 5 yılda hem işlem hacminde hem de müşteri sayısında istikrarlı büyümesini sürdürerek 2016 yıl sonu itibariyle 44 milyar TL olan net kira alacağı, 2017 birinci çeyrek sonuçlarına göre 46 milyar TL seviyesine ulaştı.
Sektörün ilk 6 aylık verileri açıklanmamış olmakla birlikte, geçen yıla oranla sektörde özellikle makine-ekipman grubunda talepte artış olduğunu söyleyebiliriz.

En fazla hangi alanlarda talep artışı söz konusu?
Mal grubu bazında özellikle iş ve inşaat makineleriyle üretim makineleri tarafında ve enerji yatırımlarında talep artışı dikkat çekiyor. İlk 3 ayın işlem hacmi dağılımlarına baktığımızda gayrimenkul, iş ve inşaat makineleri, metal işleme ve tekstil makineleri, üretim makineleri önemli yere sahip.
Finansal kiralama işlemlerinin sektör dağılımına baktığımızda ise imalat sanayinin payını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 56 artırdığını görüyoruz.

Sektördeki işlem hacmi, sözleşme adetleri hakkında bilgi verir misiniz?
Sektörün 2017 yılı birinci çeyrek sonunda 4 bin 575 sözleşme ile 5,1 milyar TL işlem hacmi yaratıldı. 57 bin müşterisi olan sektörün ilk 3 ayın sonundaki aktif büyüklüğü 51 milyar TL seviyesine ulaştı.
Uygulamaya alınan yasal

düzenlemeler ve devam eden yapılandırmalarla önümüzdeki dönemde leasing sektörünün hem işlem hacmi hem müşteri adedi açısından sağlıklı bir ivme ve penetrasyon oranı kazanacağını öngörüyoruz.

Yıl sonu için beklentiniz nedir?
Sektörde 2017 yılı beklentisi 6,5-7 milyar dolar işlem hacmi yaratılacağı yönünde. İşlem hacminin önemli kısmının yabancı parayla gerçekleştiği göz önüne alınırsa kurlardaki seyir, işlem hacmini doğrudan etkileyecektir.

Kârlılıklar ne durumda?
Geçen yılı 922 milyon TL kâr ile kapatan sektör, 2017 yılı birinci çeyrek kârlılığını 330 milyon TL olarak gerçekleştirdi. Kârlılıkta 2016 yılı birinci döneme göre yüzde 17 artış görünüyor.

Operasyonel leasingde hareketlenme var mı?
Operasyonel kiralama, kendi içinde teknik bilgi, stok maliyetleri ve 2. el değerliliği gibi birçok konuda farklı dinamikleri olan çok kapsamlı bir ürün. Her bir ekipman grubunda farklı uzmanlık ve ekip gerektiren bir iş. Sektörün gelişimi için son derece faydalı olmakla birlikte ürünün sektör payını artırması için önemli sürelere ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz.

Sat Geri Kirala ürününün işlem hacminden aldığı pay nedir?
Sat geri kirala ürünü uygulamaya geçildiği dönemden itibaren sektörün toplam işlem hacmi içerisinde her zaman önemli bir orana sahip oldu.
2016 yıl sonunda brüt işlem hacmi içerisinde yüzde 24 payı olan Sat Geri Kirala işlemlerinin 2017 yılı birinci çeyreğindeki payı yüzde 32. Firmaların aktiflerindeki her türlü sabit kıymete uygulanabilen bir ürün olması, uzun vadeli kaynak yaratması ve bilanço üzerindeki pozitif etkileri sebebiyle önümüzdeki dönemlerde de yeni işlem hacmi içerisinde her zaman önemli oranda yer alacaktır.

Şirket olarak sizin büyüme stratejiniz nedir?
Aklease olarak 1988'den bugüne sektörümüzdeki öncü konumumuzla kurumsal segmentten KOBİ'ye kadar tüm yatırımcılara finansman desteği sağlıyoruz.
Üretim sektörü makine ve ekipmanları, iş-inşaat makineleri, hava, deniz, kara araçları dahil tüm ulaşım ekipmanları, enerji ve sağlık sektörü ekipmanları gibi yatırım gerektiren tüm projelerde yer alıyoruz. Ayrıca firmaların aktiflerindeki sabit kıymetler üzerinden yeniden değerlemeyle uzun vadeli kaynak yaratan ve bilanço üzerinde pozitif etkisi olan "sat ve geri kiralama" konusunda da hizmet veriyoruz.
Öncelikli hedefimiz, müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun çözümler üretmek. Müşterilerimize çeşitli fonlama kaynaklarımızla maliyet avantajı ve uzman kadromuzla operasyonel destek çözümleri üretiyoruz.
Yenilenebilir enerji finansmanı alanında da birçok yeniliğin öncüsüyüz. Yurt dışından enerji finansmanına uygun, uzun vadeli ve rekabetçi fonlara erişim imkanımız var. Fonlama ağımızdaki para ve sermaye piyasaları, yurt dışı bankalar, ihracat kredi kuruluşları (ECA) ile sağlanan uzun vadeli ve uygun maliyetli kaynağı leasingin avantajlarıyla birleştirerek müşterilerimize sunuyoruz.
Ülkemizde son yıllarda hızla artan, gerek kamu gerekse özel sektör tarafından yapılan taahhüt işleri, altyapı ve üstyapı projelerinin temel araçlarından olan iş makineleri, sektör olarak hızlı bir gelişim yaşıyor. Tamamıyla yatırımlara yönelik kullanılan ve dolayısıyla ülke kalkınmasına doğrudan pozitif etki eden iş makineleri sektörü, maden, havalimanı, köprü, demiryolu, tünel, bayındırlık projeleri ve endüstriyel yatırımlar gibi birçok farklı alandaki yatırımlara finansal destek ve operasyonel hizmet veriyoruz.

Aklease'in 2017 yılı işlem hacmi, kârlılık ve büyüme hedefleriyle ilgili bilgi verir misiniz?
Aklease olarak net kira alacağımızda 2016 yılını bir önceki yıla göre yüzde 26 gibi önemli bir büyüme sağlayarak başarılı tamamladık. 2017'de de aynı ivmeyle sağlıklı büyümemizi devam ettiriyoruz. 2 binin üzerinde müşteriye ulaştık ve yeni yatırımlara sağladığımız finansman desteğiyle yeni işlemde önemli gelişim kaydettik.
2017 yılı birinci çeyrek sonunu, 5,3 milyar TL net kira alacağı ve yüzde 11,4 pazar payı ile en büyük iki oyuncudan biri olarak tamamladık. Hedefimiz, makine-ekipman yatırımlarının finansmanı yanında, yenilenebilir enerji yatırımları gibi niş alanlarda yer almaya devam ederek öncü konumumuzu sürdürmektir.

"22,1 MİLYAR TL YÖNETİYORUZ"

Ak Portföy, 30 Haziran 2017 itibarıyla toplam 22,1 milyar TL büyüklüğünde varlığı yönetiyor. Şirketin, emeklilik yatırım fonu sektöründe yönettiği varlık büyüklüğü ise 42 fonla 14,5 milyar TL. Genel müdür Dr. Alp Keler, bu rakamla lider konumda olduklarını söylüyor. Alp Keler, verdikleri portföy yönetimi hizmetlerinin kapsamını anlattı:

Ak Portföy, Akbank'ın iştiraki olarak 2000 yılında kurumsal ve bireysel yatırımcılara sermaye piyasaları portföy yönetimi hizmeti vermek için kuruldu. Portföy yönetim şirketimizin temel faaliyet alanları emeklilik fonları, yatırım fonları ve özel portföy yönetimini içeriyor. 30 Haziran 2017 itibarıyla toplamda 22,1 milyar TL varlık yönetiyoruz.
Emeklilik yatırım fonu sektöründe ise 4 farklı global emeklilik şirketine hizmet veriyor ve toplam 42 fonla 14,5 milyar TL varlık büyüklüğü yönetiyoruz. 70 milyar TL büyüklükteki BES'te emeklilik fonlarında yüzde 21 payla lideriz.

GYF'YE YÜKSEK TALEP

Ak Portföy Gayrimenkul Yatırım Fonu'muz yüksek değer artışı ve kira getirisi sunan A sınıfı ofisler başta olmak üzere ticari gayrimenkullere yatırım fırsatı sunuyor. İlk yatırımımızı İstanbul'da Levent-Maslak hattında Astoria ofis bloklarına; ardından yeni yatırımımızı da Ataşehir'de Palladium Tower'a yaptık. 175 milyon TL'ye ulaşan fon büyüklüğüyle yatırımlarımıza devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde konusunda

uzman portföy yöneticilerimizle ticari gayrimenkul yatırımlarımız devam edecek ve portföyümüz çeşitlendirilecek. Gayrimenkul fonu, bireysel yatırımcıların erişiminin kolay olmadığı gayrimenkul piyasasının en cazip segmentine yatırım imkanı sağlıyor. Fon bireysel yatırımcılarımızdan ilgi gördü. Fonumuz, BES, sigorta şirketleri gibi kurumsal yatırımcılardan da yüksek talep görüyor.

KOBİ'LERE DESTEK

Türk yatırımcısının dinamik, girişimci yapısı göz önüne alındığında, bu girişimlerin sermayelendirilmesine dayalı araçlara odaklanarak sektörde diğer bir ilk olan Ak Portföy Girişim Sermayesi Fonu'nu kurduk. Fon, inovatif, yüksek büyüme potansiyeli olan KOBİ'lere doğrudan sermaye desteği sağlayarak ortak oluyor. Böylece Girişim Sermayesi Yatırım Fonu, yaratılan sermaye desteği ve sinerji ile büyüyen bu şirketlerin artan değerini fon sahiplerine yansıtmayı hedefliyor.
SPK mevzuatına uygun ilk GSYF olma özelliği taşıyan Ak Portföy Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'muzun ilk yatırımı olan yenilenebilir enerji şirketi Günışığı Temiz Enerji ile bireysel emeklilik fonları, sigorta şirketleri gibi kurumsal yatırımcılar ilk defa devlet alım garantili, öngörülebilir nakit akışı olan ve uluslararası finans kuruluşlarından kredi kullanılan temiz ve yenilenebilir bir enerji projesine sermaye ortağı olma fırsatını yakalamış oldu.

GSYF'YE İKİ YATIRIM

Fonumuzla Türkiye'de ilk kez emeklilik yatırımcısının güneş enerjisi üreten bir tesisin gelirlerine ortak olmasını sağladık. Denizli Bekilli'de kurulu tesisimiz an itibariyle 5,6 MW büyüklüğünde enerji üretiyor. Ayrıca 2,3 MW'lık tesisimiz inşaat halinde. Yıl sonunda ulaşmayı planladığımız 19 MW büyüklüğündeki kurulu

gücümüzle Türkiye güneş enerjisi santralleri kurulu gücünün yüzde l'ine ulaşmış olacağız.
Bu yıl çok gurur verici bir gelişme daha yaşadık. Yenilenebilir enerji yatırımımız, "Günışığı Temiz Enerji Projesi", EMEA Finance'den Orta ve Doğu Avrupa'nın En İyi Güneş Enerjisi Projesi Ödülü'nü kazandı.
İkinci yatırımımız ise nesnelerin interneti konusunda uzman, teknoloji ve inovasyon odaklı yerel bir firma olan Trio Mobil. Şirket araç takip sistemleri, akıllı tesis sistemleri, makineler arası iletişim sistemleri, nesne takip cihazları gibi yeni ürünleri tasarlayıp üretiyor.
İleriki dönemde yepyeni ve yüksek getirili seçenekler sunmaya devam edeceğiz.

BES FONLARINA BAKIŞ

Bu konuda son derece hassas olunması ve performansa ilişkin bağımsız uzmanların değerlendirmelerine referans yapmak gerekiyor. Emeklilik fonlarının uzun dönemli

AKPortföy

performanslarına bakıldığında rakamlar, Türkiye'deki fon yönetim şirketlerinin uluslararası standartlara göre çok iyi portföy yönetimi yaptığını gösteriyor.
BES fonlarının yüzde 40'ından fazlası 1 Ocak 2018'den itibaren aynı portföy yönetim şirketi tarafından yönetilemeyecek. Performansa dayalı olmayan uygulamalar yatırımcı açısından etkin olmayacak sonuçlar doğurabilir.
Performansa dayalı düzenlemelerin sistemin geleceği ve tasarruf sahipleri açısından yüksek fayda sağlayacağına inanıyoruz.
Tasarruf sahipleri açısından baktığımızda fonların yönetim performansından çok emeklilik planlarındaki fon dağılımının doğru yapılmasına hizmet eden çözümlere odaklanmalıyız.
Bizim sistemimizde getirilerdeki temel sorun, tasarruf sahibinin emeklilik planlarında hangi dönemde ne düzeyde bir dalgalanmaya maruz kalınarak ne düzeyde bir getiri beklemesi gerektiğine ilişkin yeterli bilgi sahibi olamaması.
Emeklilik fonu yatırımı tıpkı bir arsa almak, bir şirkete ortak olmak gibi uzun soluklu bir yatırım olmak zorunda. Bu nedenle sistemde getirileri artırmak için fon dağılımına odaklanan çözümlere yönelmemiz gerekiyor.
Dünyada emeklilik yatırımcıları 30 yıllık bir perspektifle varlıklarının önemli bir kısmını yerel ve global hisse senetlerine yatırır ve kısa vadede ülkemizde yaşanan daha fazla dalgalanmayı göğüsleyerek uzun vadeli yüksek getiriyi hedefler. Eğer mutlaka kısa vadede sabit getiri isteniyorsa bu amaçla risk profiline değişken fon yapıları kullanılarak bu konudaki sıkıntı kolayca giderilebilir. Ancak uzun vadede yüksek riskli yatırım araçlarına iyi çeşitlendirilmiş bir portföyle yatırım yapan yatırımcılar daha kazançlı çıkacaktır."

BES'TE ÜÇ TEMEL UNSUR

Bireysel emeklilik yatırımlarında dikkat edilmesi gereken üç temel unsur bulunuyor. Bunlar:

TEK VARLIK SINIFINA YOĞUNLAŞMAYIN
BES planlarınızda bulunan yatırım enstrümanlarını çeşitlendirmek, potansiyel getirinizi artırmak için önemli bir stratejidir. Portföyünüzde "farklı enstrümanlara" yer vermek "modern portföy yaklaşımının" temel kurallarından biridir. Portföyünüzü "farklı varlık sınıfları" ve enstrümanlarla çeşitlendirmek, riskinizi kontrol etmenizi kolaylaştıracaktır.

UZUN VADELİ BAKIŞ BES, "uzun vadeli" ve sistematik yatırımlar üzerine kurulmuştur. Varlık sınıflarının potansiyel getirileri farklılaşabildiğinden, kısa vadede görece daha riskli kabul edilen varlık sınıfları, uzun vadeli yatırımlar için uygun yatırım tercihleri olabilir. Bu sebeple "5 yıl ve üzeri" bir bakış açısında, yatırımcı profilinize de paralel olarak planınızda, hisse senetleri gibi "potansiyel getirisi" yüksek varlık sınıflarının oranını bir miktar artırmak uygun olabilir. Diğer önemli nokta ise "uzun dönemli trendler" dikkate alınarak, getiri beklentileri daha geniş bir zaman aralığına yayılmalıdır.

GELECEĞE ODAKLANAN STRATEJİ Yatırım portföyünde yer verilecek enstrümanların "geçmiş dönem" performanslarını baz alarak gelecekte de benzer getiriler beklemek, hatalı bir bakış açısı olabilir. "Orta-uzun dönem" piyasa koşulları ve bu ortamdaki getiri potansiyelleri göz önünde bulundurulmalı, önceki dönemde yüksek getiri sağlayan ürünlerden her zaman aynı performans beklenmemelidir.

"LİDERLİĞİMİZİ DAHA DA GÜÇLENDİRDİK"

AK Yatırım, 2017'nin ilk 6 ayında Pay Senedi Piyasası'nda yüzde 5,56 ile Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası'nda ise yüzde 5,85 pazar payı ile 5'inci sırada yer alıyor. Şirket Enerjisa ile en büyük finans dışı tahvil ihracını başarıyla tamamladı. AK Yatırım Genel Müdürü Mert Erdoğmuş, "Bu işlem sonucunda AK Yatırım olarak özel sektör tahvil ihraçlarındaki liderliğimizi daha da güçlendirmiş bulunuyoruz" diyor.

2017 sonu için tahminleriniz nelerdir?

Geçtiğimiz yıldan başlayarak alınan tedbirler büyüme üzerinde olumlu sonuçlar üretti. Hatırlanacağı üzere 2016 yılı GSYİH artışı yüzde 2,9 olarak gerçekleşmişti. 2017'nin ilk çeyrek büyümesi yüzde 5 ile moralleri düzeltti; yıllık büyüme ise yüzde 3 oldu. Önümüzdeki aylara baktığımızda hükümetin aldığı vergi indirimi gibi tedbirler, Kredi Garanti Fonu'nun devreye girmesi ve Avrupa'daki toparlanmayla birlikte ihracatta gözlenen artış, büyümenin kuvvetli kalmaya devam edeceğini gösteriyor. Projeksiyonlarımıza göre 2017 büyümesi yüzde 5,5 seviyesinde gerçekleşebilir.

Büyüyen ekonomiye paralel olarak cari açığın milli gelire oranının 2016 sonundaki yüzde 3,8 seviyesinden yüzde 5 civarında bir seviyeye ulaşmasını olası görüyoruz. Cari açığın finansmanında ise portföy yatırımları, doğrudan yatırımlar ve dış borçlanma temel fonlama araçları olmaya devam edecektir görüşündeyiz. Yurt dışı sermaye girişlerinin sürmesini bekliyoruz. Finansman tarafında bir sıkıntı yaşanacağını tahmin etmiyoruz. Nisan ayında yüzde 12'ye çıkan yıllık enflasyonun ise yıl sonuna doğru kademeli olarak gerilemesini bekliyoruz. Tahvil faizlerinde enflasyona paralel bir gerileme olmasını öngörüyoruz. Geçmişte olduğu gibi tahvil faizinin enflasyonun 1-2 puan üzerinde kalabileceğini hesaplıyoruz.

AK Yatırım bu yıla nasıl başladı?

2017 yılının ilk 6 aylık verilerine göre pay senedi piyasasında yüzde 5,56, pazar payıyla 5'inci sırada, Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası'nda yüzde 5,85 pazar payı ile 5'inci sırada yer alıyoruz. VİOP'ta en fazla sayıda sözleşmeye piyasa yapıcılığı yaptığımız gibi hem pay vadeli sözleşmeler hem de pay ve endeks opsiyon piyasasında aynı anda piyasa yapıcılığı yürüten tek aracı kurum olma unvanımızı sürdürüyoruz.

2017 yılının ilk yarısında Enerjisa'nın Türkiye'de gerçekleşen en büyük finans dışı tahvil ihracını başarıyla tamamladık. Yatırımcıların yoğun talep göstermesi sonucunda 405 milyon tutarındaki, Türkiye'de bugüne kadarki en büyük finans dışı özel sektör borçlanma aracına danışmanlık ve aracılık ederek sermaye piyasalarına çok önemli katkıda bulunduğumuzu düşünüyoruz. Bu tahvil sonucunda özel sektör tahvil ihraçlarındaki liderliğimizi daha da güçlendirdik.

Önümüzdeki dönemde halka arzlarda bir hareket olur mu?

Kasım 2016'da tamamladığımız Logo Yazılım'ın kurumsal yatırımcılara pay satışı işlemiyle uzun süreden beri ilk kez bir özel sermaye fonunun sermaye piyasaları aracılığıyla yatırım yaptığı bir şirketten çıkışı gerçekleşti.

Haziran 2017'de tamamlanan Mavi Giyim'in halka arzı da Logo Yazılım'a benzer bir şekilde, bir fonun yurt içi sermaye piyasaları aracılığıyla gerçekleştirdiği bir pay

satış işlemiydi. İlerleyen dönemde, uygun piyasa koşullarının devam etmesi durumunda fonların, Mavi Giyim ve Logo Yazılım işlemlerine benzer şekilde, sermaye piyasaları aracılığıyla pay satış işlemleri gerçekleştirebileceğini düşünüyoruz. Buna ilave olarak, halka arz için ön hazırlık çalışmalarını tamamlamış, uygun zamanlamayı bekleyen şirketlerin, yurt içi ve yurt dışı piyasa koşullarına bağlı olarak yakın zamanda halka arz süreçlerini başlatmalarını bekliyoruz.

2017'de nelere odaklandınız?
Sermaye piyasalarının öncü ve yenilikçi aracı kurumları arasında yer alan bir kurum olarak 2017 yılının ilk yarısında projelerimize ve dijital kanallarımızın gelişimine odaklandık. Bu kapsamda ürün ve hizmet çeşitliliğini artırarak müşterilere yenilikler sunmaya devam ediyoruz. 2017 yılının başında dünyada 20 milyon bireysel yatırımcı tarafından tercih edilen Recognia markasının Technical Insight teknik analiz platformunu müşterilerimizin kullanımına sunduk. TradeAll ile yurt içi piyasalarda işlem yapan müşterilerimiz, teknik sinyaller sayesinde işlem görmekte olan enstrümanların fiyatında hangi vadede hangi yönde değişim olabileceğini tespit edebilir, tercihleri doğrultusunda takip listeleri oluşturabilir, alarm kurarak bilgilendirme alabilir.

Müşterilerinize hangi ürünleri sunuyorsunuz?
Müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu tüm yatırım araçlarını sunuyoruz. TradeAll işlem platformumuz ile müşterilerimiz, yurt dışındaki 11 borsada hisse senedinde, Amerika ve Avrupa borsalarında işlem gören birçok vadeli kontratta uluslararası vadeli kontratta işlemlerini gerçekleştirebiliyor. Yine TradeAll ile yurt içi piyasalarda; pay senedi, varant, VİOP'da vadeli kontrat ve opsiyon işlemlerini güçlü teknolojik altyapımızla güvenli ve hızlı bir şekilde işlem yapabiliyorlar. AK Yatırım'ın, VİOP'da en fazla kontratta piyasa yapıcılık görevi yürüten, bunun yanında pay ve endeks opsiyonlarda resmi piyasa yapıcısı konumunda olan tek aracı kurum olduğunu belirtmek isterim. Bu, müşterilerimizin opsiyon piyasasında ihtiyaç duydukları derinliğe, AK Yatırım tecrübesiyle ulaşabilmesini sağlıyor.
TradeAll platformu ile müşterilerimiz forex piyasasında da işlemlerini kurumumuz nezdinde açacakları yatırım hesapları üzerinden gerçekleştirebiliyor.
YBA, futures ve forex piyasaları hakkında videolar hazırladık ve önümüzdeki dönemlerde de yeni ürünlerle devam edeceğiz.

YBA'LARA İLGİ NASIL?

TERCİH EDİLİYOR **Yapılandırılmış Borçlanma Araçları (YBA), nitelikli yatırımcıların risk algısı ve getiri beklentileri paralelinde "kişiye özel olarak" ihraç edilerek yatırımcı ihtiyaçlarına doğrudan ve hızlı bir şekilde cevap verdiği için giderek daha çok tercih edilen bir yatırım aracı olmaya başladı. YBA'yı minimum 30 gün vade olmak üzere risk almak istemeyen yatırımcılar için "anapara korumalı", risk seven yatırımcılara yüksek getiri potansiyelini sağlayacak şekilde "getiri artırıcı" stratejiler sunuyoruz. Kaynağında kesilen yüzde 10 stopajla vergi avantajı yaratacak şekilde kurgulayabiliyoruz.**

LİDERLİĞİMİZİN GÖSTERGESİ **AK Yatırım olarak 2015 Ağustos ayından bu yana yaptığımız 240'ın üzerinde ihraçla nominal büyüklüğümüzün 460 milyon TL'ye ulaşması, YBA piyasasındaki liderliğimizin bir göstergesidir.**
2016'daki ihraç hacmimizi yaklaşık olarak 2017'nin ilk 6 ayında yakalamamız da bu ürüne olan yatırımcı güvenini yansıtıyor. YBA'nın, terzi işi ihraç modelinin yanı sıra hisse senedi, döviz, emtia ve faiz gibi dayanak varlıklar üzerine strateji çeşitliliğiyle 2017'nin devamında da yatırımcılar tarafından tercih edilmeye devam edileceğini düşünüyoruz.

KOBİ'LERE MİNİ MBA

Akbank Girişimci Geliştirme Programı, 13 yıldır KOBİ'lere eğitim desteği veriyor. Endeavor, KAGİDER ve Inovent tarafından da desteklenen programla girişimcilere başarılı, verimli bir işletme kurmalarını sağlayacak sağlam bir altyapı sunabilmek, gerekli eğitimleri vermek ve uygulamalı proje çalışmaları gerçekleştirmek hedefleniyor.

Sabancı Üniversitesi Girişimcilik Kurulu ve Akbank iş birliğiyle gerçekleştirilen "Akbank Girişimci Geliştirme Programı" bir süredir faaliyette bulunan ve büyüme aşamasına gelen girişimcilere büyüme planlarına destek olacak bir bilgi birikimi kazandırmayı amaçlıyor.

2003 yılından beri devam eden "Akbank Girişimci Geliştirme Programı", Endeavor, KAGİDER ve Inovent tarafından destekleniyor. Program, girişimcilere başarılı, verimli bir işletme kurmalarını sağlayacak sağlam bir altyapı sunabilmek, gerekli eğitimleri vermek ve uygulamalı proje çalışmaları gerçekleştirmek için planlandı. 13 yıl önce ilk uygulaması gerçekleştirilen proje, dünya örneklerinin sonuç ve deneyimlerinden yola çıkarak Türkiye koşullarına göre tasarlandı ve süreç içinde sürekli geliştirildi. "KOBİ'ler için 5 günlük mini MBA programı" olarak adlandırılan Akbank Girişimci Geliştirme Programı kapsamında girişimciler, toplam 5 gün süren kapsamlı bir eğitim programından geçiyor.

Sabancı Üniversitesi tarafından verilen eğitimlerle kuruluşlarını büyütmek isteyen girişimcilere bu fırsatı sunan programın seçici jürisi, katılımcıları en az 2 yıl faaliyette olan şirketleşmiş, ancak büyüme aşamasında sorunlar yaşayan girişimcilerden seçiyor. Akbank Girişimci Geliştirme Programı'nda Türkiye'nin her yerinden gelen KOBİ'lere bir hafta boyunca ücretsiz eğitim veriliyor.

KAPSAMLI EĞİTİM

Program kapsamında katılımcılar, KOBİ'ler özelinde ele alınan "İş

"ÖNEMLİ GÖREVLER DÜŞÜYOR"

Türkiye'de girişimciliği ve Akbank Girişimci Geliştirme Programı'nı değerlendiren Bonbon Tech'in kurucusu Ergi Şener, şunları söyledi:

"Türkiye girişimcilik yolunun henüz çok başlarında, emekleme ve bazı süreçleri, anlama, kültürü oluşturma evresinde. Ne yazık ki gelişmiş pek çok ülkeye kıyasla ülkemizde girişimcilik çalışmaları gerilerde. Bu farkı kapatmak adına yanlış adımlar, yanlış oluşumlar sürece daha fazla zarar veriyor. Bu nedenle 'girişimci programı' adı altında, çok da işe yaramayan, ancak bu oluşumlara ümit bağlayan gençleri oldukça kötü etkileyen programların yanında Sabancı Üniversitesi'nin ve Akbank'ın Girişimci Geliştirme programı gibi örnek programların çoğalması ve desteklenmesi oldukça önemli. Her şeyden önce girişimcilik bambaşka bir kültür ve zihniyeti ifade ediyor. Bu kültürün oluşması için belli bir süreç gerekiyor. Bizler de gerçekleştirdiğimiz çalışmalar ve Akbank Girişimci Geliştirme Programı'ndan çıkan projelerin başarısıyla bu konuda itici güç olacağız. Bu nedenle bizlere de oldukça önemli görevler düştüğünün farkındayım."

İKİ GİRİŞİMCİ NE ÖĞRENDİ?

ABONESEPETİ Program mezunlarından Abonesepeti, ŞirketOrtağım'dan, 3,5 milyon TL üzerinden değerleme yapılarak 420 bin TL yatırım aldı. Mobil-GSM, internet, dijital TV platformları, ev telefonu ve hatta dergi aboneliği gibi hizmetlerle ilgili cazip fiyat avantajları sunan Abonesepeti, böylelikle ŞirketOrtağım ile 2017 yılındaki ilk yatırım turunu tamamladı. Abonesepeti'nin kurucusu Deniz Okumuş, Akbank Girişimci Geliştirme Programı hakkında şunları söyledi: "Benim gibi işletme dinamiklerine hakim olmayan girişimcilere doğru planlama ve stratejiler öğretti. Ayrıca program sayesinde, finansal okuryazarlığı öğrendim, doğru karar verme yeteneğimi geliştirdi ve işletmemizde henüz bir fikir aşamasında olan Abonesepeti projemizi gerçekleştirme cesareti verdi."

POSITIVE ENERJİ Mezunlardan Positive Enerji CEO'su Soner Hacıhaliloğlu'nun değerlendirmesi şöyle: "Programa başladığımızda şirketimiz oldukça yeni kurulmuştu. Program sırasında ve sonrasında özellikle iş planı kurma-pazar analizi ve bütçe hazırlama safhalarında eksiklerimiz olduğunu fark ettik ve bu alanda Akbank Girişimci Geliştirme Programı'nın bize çok ciddi katkıları oldu. Sonrasında Sabancı Üniversitesi Girişimcilik Kurulu'nun yönlendirmeleriyle daha geniş bir bakış açısına sahip olduk. Programın özellikle yeni kurulmakta olan girişimlere çok katkı sağlayacağını düşünüyoruz."

Planı & İş Modelleri", "Pazarlama ile Değer yaratma", "Operasyonlar, Yalın Üretim ve Yönetim ile Rekabetin Önüne Geçme", "Strateji ve İnovasyon ile Fark Yaratma", "Doğru Finans Yönetimiyle Büyüme", "Liderlik ve İnsan Kaynakları Yönetimi", "Hukuk & Fikri Mülkiyet" ve "Girişimciler için Kamu Destekleri" konu başlıklarında çalışıyor. Katılımcılar, Akbank Girişimci Geliştirme Programı kapsamında şirketlerin büyüme dönemindeki finansal hesaplamalarından farklı iş modellerine göre pazarlama ve operasyon planlarının yapılmasına kadar çok geniş bir çerçevede eğitim alıyor. Ayrıca seminerlerde kredi ve öz sermaye ihtiyaçlarının karşılanması, iç ve dış pazarlarda büyüme konularında da bilgi alma ve başarılı girişimcilerle tanışma fırsatını yakalıyorlar. Program kapsamında başarılı girişimciler ziyaret ediliyor veya derslere konuk edilerek başarı hikayelerini ve tecrübelerini paylaşıyorlar. Akbank Girişimci Geliştirme Programı'nın sertifika töreninde katılımcılar, başarılı girişimcilerin davet edildiği bir kapanış konferansını dinleme fırsatını buluyor.

BAŞVURULAR SÜRÜYOR

Akbank ve Sabancı Üniversitesi Girişimcilik Kurulu iş birliğiyle gerçekleştirilen "Akbank Girişimci Geliştirme Programı" başvuruları, 11 Eylül'de başlayacak ve 15 Ekim 2017'ye kadar devam edecek. Programa Türkiye'de kurulmuş bir şirketin yönetimde aktif olan bir ortağı veya üst düzey yöneticisi başvurabilecek. Programda yapılacak değerlendirme ve seçim sürecinde, projelerin yarattıkları katma değer, ne kadar inovatif oldukları, kat ettikleri yol, büyüme potansiyelleri ve hedefleri gibi konular göz önünde bulundurulacak. 13-17 Kasım 2017 tarihlerinde düzenlenecek eğitimler ve sonunda sertifika töreni içeren bir kapanış konferansından oluşan ücretsiz olarak katılım sağlanabilecek programa www.akbank.com/ggp adresi üzerinden 15 Ekim 2017'ye kadar başvurulabilecek.

EN GÖZDE FONLAR

Ak Portföy Yatırım Fonları İş Geliştirme, Strateji, Satış Bölüm Başkanı Ali Emrah Ustacı, Türkiye'deki tasarruf sahiplerinin TL mevduat faizini karşılaştırma ölçütü olarak kullandığını söylüyor. İşte bu nedenle son 1 yılda yıldızı parlayan fonlar, TL mevduat faizinin üzerinde getiri sağlamayı hedefleyen ürünler oldu. Ustacı, bu enstrümanların 2,5 milyar TL büyüklüğe ulaştığına da dikkat çekiyor.

Türkiye'de bireysel birikimler ağırlıklı olarak mevduat hesaplarında değerlendiriliyor. Bu nedenle tasarruf sahipleri tarafından TL mevduat faizleri en yaygın karşılaştırma ölçütü olarak kullanılıyor. Ak Portföy Yatırım Fonları İş Geliştirme, Strateji, Satış Bölüm Başkanı Ali Emrah Ustacı, yılın ilk yarısında TL mevduat faizinin tasarruf sahiplerine kabaca yüzde 6-7 civarında getiri sağladığını söylüyor. Ustacı, "Yatırım fonu piyasasında talep açısından öne çıkan enstrümanlar, TL mevduat faizinin üzerinde getiri sağlamayı hedefleyen ürünler oldu. Özellikle son 1 yılda yıldızı parlayan bu yatırım fonlarının büyüklüğü, hızla 2,5 milyar TL'ye ulaştı" diye anlatıyor. Ali Emrah Ustacı, Akbank Yatırım Hizmetleri kapsamında tasarruf sahiplerine sunulan "Portföy Fikirleri" ürününün de bu tarz bir ürün olduğunu söylüyor. Ustacı, "Portföy Fikirleri, piyasanın ilk Robo Danışmanlık ürünü olmakla birlikte piyasa şartları paralelinde içeriğini değiştiren ve mevduat

AKPortföy

getirisini artırmayı hedefleyen Ak Portföy Dengeli ve Atak Fon Sepeti Fonları'nı içeriyor" diyor.
Ak Portföy Yatırım Fonları İş Geliştirme, Strateji, Satış Bölüm Başkanı Ali Emrah Ustacı, yatırım fonlarını ve getirilerini şöyle değerlendiriyor:

KAZANDIRAN FONLAR

"Bu yıl yatırım fonları, birçok varlık sınıfı ve temada oldukça tatmin edici getiriler sağladı. Ülkemizde bireysel birikimler ağırlıklı olarak mevduat hesaplarında değerlendirildiğinden tasarruf sahiplerinin en yaygın karşılaştırma ölçütü TL mevduat faizidir. Yılın ilk yarısında TL mevduat faizi, tasarruf sahiplerine kabaca yüzde 6-7 civarında getiri sağladı. Her ne kadar her bir yatırım fonunun karşılaştırma ölçütü, temsil ettiği varlık sınıfı ve tema açısından farklılık gösterse de tasarruf sahipleri yatırım fonu getirilerini mevduat ile karşılaştırma eğiliminde. Bu, teknik açıdan doğru bir yaklaşım olmasa da aslında hedefi TL mevduat üzerinde getiri sağlamak olan, dalgalanması belirli sınırları geçmeyen yatırım fonlarına yönelik ihtiyacı ortaya koyuyor.

MEVDUAT MI, FON MU DERDİNE SON!

Beklenen gelişme, bu yıl gerçekleşti ve yatırım fonu piyasasında talep açısından öne çıkan enstrümanlar, temel hedefi TL mevduat faizinin üzerinde getiri sağlamayı hedefleyen ürünler oldu. Özellikle son 1 yılda yıldızı parlayan bu yatırım fonlarının büyüklüğü, hızla 2,5 milyar TL'ye ulaştı. Karşılaştırma ölçütü TL mevduat olan, içeriğini piyasa şartları paralelinde güncelleyen değişken ve fon sepeti fonları, genellikle TL mevduatın yanına belirli bir miktar eklenerek toplam getiriyi artırmayı hedefleyen enstrümanlar. Örneğin Akbank Yatırım Hizmetleri kapsamında tasarruf sahiplerine sunulan "Portföy Fikirleri", piyasanın ilk Robo Danışmanlık ürünü olmakla birlikte piyasa şartları paralelinde içeriğini değiştiren ve mevduat

getirisini artırmayı hedefleyen Ak Portföy Dengeli ve Atak Fon Sepeti Fonları'nı içeriyor. "Portföy Fikirleri", son 2 yılda mevduata ek getiri yaratma hedefini başarıyla yerine getiriyor. Şu anda Akbank'ta Birebir Bankacılık'ta 6 bini aşkın tasarruf sahibi söz konusu yatırım fonları aracılığıyla Robo danışmanlık deneyimini yaşıyor; yaklaşık 1,2 milyar TL varlık, tamamen Ak Portföy Robo Danışmanlık ürünleriyle yönetiliyor.

HİSSE SENETLERİ ÖNE ÇIKTI

Yılın başından temmuza kadar olan 6 aylık dönemde, TL cinsi varlıklar arasında en iyi getiriyi hisse senetleri sundu. Gelişen ülke hisse senetlerine yönelik ilginin sürmesi Borsa İstanbul endekslerinin güçlü seyretmesini sağladı. Türk hisse senetlerinin görece daha ucuz seviyelerde olması bu temayı destekledi. Bankacılık sektörünün değerlemeler açısından cazip olması ve sektörün kârlılığının artarak devam etmesi, borsayı yukarı taşıyan diğer bir faktördü. Bunun etkisiyle ağırlıklı olarak bankacılık hisselerine yatırım yapan fonlar başta olmak üzere yurt içi hisse senedi fonları sıra dışı getirileriyle öne çıktı. Bu kategorideki fonlar, strateji ve temaları paralelinde yüzde 20'den yüzde 40'a varan etkileyici dönemsel getiriler sağladı. Örneğin Ak Portföy BİST Banka Endeksi Fonu ve Ak Portföy Hisse Senedi Fonu, kayda değer büyüklüğe sahip (10 milyon TL üstü) fonlar arasında yüzde 33 getiriyle önde gelen hisse senedi fonları arasında yer aldı.

DEĞİŞKEN TEMALARDA DURUM

Aynı nedenlerle belirli miktarlarda hisse senedi bulunduran karma/değişken fonlar da portföylerindeki

hisse senedi oranına bağlı olarak oldukça farklılaşan geniş bir aralıkta getiri sağladı. Görece yüksek oranlarda hisse senedi taşıyan karma/değişken fonlarda getiriler yüzde 10-20 aralığında oluşurken hisse senedi oranı düşük olan ya da bulundurmayan değişken fonlarda getiriler kabaca mevduat çevresinde gerçekleşti. Yabancı hisse senetlerine yatırım yapan fonlar da yılın ilk yarısında Asya, Avrupa ve ABD başta olmak üzere bu piyasaların olumlu seyriyle cazip getiriler sundu. Ak Portföy olarak piyasanın en geniş fon çeşitliliğine sahip olduğumuz yabancı hisse senedi fonlarında, yatırım yapılan bölge ve temalar paralelinde ilgi çekici getiriler oluştu. Örnek vermek gerekirse Ak Portföy Asya Hisse Senedi Fonu ilk yarıda yüzde 21 getiri sağlarken, Avrupa fonumuz yüzde 14, ABD fonumuz yüzde 13 getiri sağladı. Bunlar dışında Avrupa-ABD karmasına yatırım yapan Ak Portföy Yabancı Hisse Senedi Fonu ve Ak Portföy BRIC Ülkeleri (Brezilya Rusya Hindistan Çin) Fonu sırasıyla yüzde 14 ve yüzde 6,5 getiri sağladı.

BORÇLANMA ARAÇLARINDA EUROBOND ÖNE ÇIKTI

Borçlanma araçları arasında ise Eurobond fonları öne çıktı. Eurobond piyasasındaki olumlu talep ve primlere bağlı olarak Eurobond fonları kabaca yüzde 7-8,5 arasında getiri sundu. TL cinsi borçlanma araçları dünyasında ise getiriler görece daha az cazip seviyelerde. Bununla birlikte borçlanma araçlarında öne çıkan fonlar daha uzun vade temasına yatırım yapanlar oldu. Uzun vadeli tahvil faizlerinde yılın başından itibaren yaşanan kısmi gerileme, bu temayı taşıyan fonların performansına olumlu yansıdı. Daha kısa vadeye yatırım yapan borçlanma araçları fonları ve özel sektör tahvil fonları ise mevduat çevresinde getiriler sundu.

YEPYENİ BİR ALTERNATİF

Türkiye'nin ilk gayrimenkul yatırım fonu olan Ak Portföy Gayrimenkul Yatırım Fonu, yılın ilk yarısında yüzde 8,5 ile TL mevduatın oldukça üzerinde bir getiri sağladı. Fon, düzenli ve sürdürülebilir kira getirisinin yanı sıra değer artış beklentisi sunan A sınıfı ofisler başta olmak üzere ticari gayrimenkullere yatırım fırsatı sunuyor. Gayrimenkul Yatırım Fonu, kişisel anlamda erişimin kolay olmadığı, gayrimenkul piyasasının en cazip segmentine odaklanıyor. Ak Portföy Gayrimenkul Yatırım Fonu, ilk yatırımlarını İstanbul Merkezi İş Alanı'nın kalbinde yer alan Astoria Ofis Blokları ve Palladium Tower'a yaptı. Gayrimenkul Yatırım Fonu, diğer varlık sınıflarına düşük korelasyonu sebebiyle müthiş bir portföy çeşitlendirme aracı olma özelliği sunuyor."

İhsan Akar
EY Türkiye Vergi Bölümü Ortağı

FOREX İŞLEMLERİYLE İLGİLİ DÜZENLEMELER

Kamuoyunda forex olarak bilinen kaldıraçlı alım satım işlemi, yatırılan teminat karşılığında, her türlü döviz, mal, kıymetli maden gibi varlıkların kaldıraçlı olarak elektronik ortamda gerçekleştirilen alım satım işlemini ifade etmektedir. Sermaye Piyasası Kurulu tarafından 10 Şubat 2017 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan tebliğle kaldıraçlı işlemlerde kaldıraç oranı düşürülmüş ve başlangıç teminatı tutarı olarak 50.000 TL'nin yatırılması uygulaması getirilmişti. Tebliğe göre, maksimum kaldıraç oranı 100:1'den 10:1'e düşürüldü. Buna göre yatırımcılar, işlem yaptıkları döviz, kıymetli maden veya diğer varlıklarda yatırdıkları teminat tutarının 10 katına kadar pozisyon açabilecek.
Söz konusu tebliğdeki düzenlemeler, forex piyasasını olumsuz etkiledi. Bu düzenlemelerden sonra bazı yatırımcıların yurt dışındaki forex platformlarına yönelmesi üzerine kaldıraçlı işlemlere ilişkin kambiyo mevzuatında da bazı düzenlemeler yapıldı.

32 SAYILI KARARDA DEĞİŞİKLİK YAPILDI

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı kararda değişiklikler içeren 2017/10328 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı 3 Temmuz 2017 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.
Söz konusu Bakanlar Kurulu Kararı ile 32 sayılı kararın 6'ncı ve 15'inci maddesinde yapılan değişiklikte, kaldıraçlı işlemler ve kaldıraçlı işlemlerle aynı hükümlere tabi olduğu belirlenen türev araç işlemlerin Türkiye'de yerleşik kişilerce, yalnızca Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yetkilendirilmiş kuruluşlar aracılığıyla yapılabileceği karara bağlandı. Yeni karar uyarınca Türkiye'de yerleşik kişilerin, yurt dışındaki forex platformlarında ve yurt dışındaki aracı kurumlarda, doğrudan forex ve türev işlemleri yapmaları mümkün bulunmuyor. Yatırımcılar bu işlemleri, sadece SPK tarafından yetkilendirilmiş olan kuruluşlar aracılığıyla yapabilecek.

FOREX'İN VERGİSİYLE İLGİLİ TEREDDÜTLER DEVAM EDİYOR

Forex işlemlerinden sağlanan kazançların vergilendirilmesi konusunda mevzuatımızda herhangi bir düzenleme bulunmuyor.

Kurumlar bakımından konu net olmakla birlikte, bireysel yatırımcıların elde ettiği kazançların, Gelir Vergisi Kanunu'ndaki hangi gelir unsuruna girdiği ve ne şekilde vergilendirileceği konusundaki tereddütler devam ediyor. Bu noktada, forex kazançlarının Gelir Vergisi Kanunu'nun (GVK) geçici 67'nci maddesi kapsamında stopaja tabi olup olmadığı, değilse kazancın türü (ticari kazanç, arizi kazanç ya da değer artış kazancı) gibi konuların açıklığa kavuşturulması gerekiyor.

Bizim düşüncemiz, forex işlemlerinin GVK'nın geçici 67. maddesindeki "menkul kıymet" ve "diğer sermaye piyasası aracı" kapsamına girmediği, dolayısıyla bu madde kapsamında vergi kesintisine tabi olmayacağı yönünde.

Gelir Vergisi Kanunu'ndaki mevcut düzenlemeler dikkate alındığı zaman, bireysel yatırımcıların ticari organizasyon olmadan forex işlemlerinden elde ettiği kazançların, "arızi ticari kazanç" olarak değerlendirilmesinin makul bir yaklaşım olacağını düşünüyoruz. Bu durumda, Türkiye'de yerleşik bireysel yatırımcıların elde ettiği kazancın 24 bin TL'lik (2017 yılı için) kısmı gelir vergisinden istisna olarak değerlendirilecek, kazanç bu tutardan daha az ise beyanname verilmeyecek, daha fazla olması durumunda ise aşan kısmın beyan edilmesi gerekecektir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun son düzenlemelerinden sonra forex piyasasındaki işlem hacmi azalmakla birlikte bu işlemlerden elde edilen kazançların bireysel yatırımcılar bakımından nasıl vergilendirileceği konusunun açıklığa kavuşturulması için GVK'da bir düzenlemeye ihtiyaç var.

Yapılacak kanun değişikliğiyle bireysel yatırımcıların forex işlemlerin de elde edilen kazançların da türev işlemlerde olduğu gibi stopaj yoluyla vergilendirme kapsamına alınması bir alternatif olarak düşünülebilir.

Önümüzdeki aylarda Gelir Vergisi Kanunu'nda kapsamlı değişiklikler yapılması gündemde. Bu sırada foreks kazançlarının vergilendirilmesi konusunun da açıklığa kavuşturulmasını temenni ediyoruz.

YATIRIMCI TAKVİMİ

1 Ağustos - 16 Ağustos 2017

Tarih	Ülke		Veri	Önceki	Önem düzeyi
01 Ağustos Salı	Türkiye	10:00:00	- Markit PMI endeksi	54,70	***
	İngiltere	11:30:00	- İmalat endeksi	54,30	***
	Euro Bölgesi	12:00:00	- GSYİH - (Çeyreksel - %)	0,60	***
	Euro Bölgesi	12:00:00	- GSYİH - (Yıllık - %)	1,90	***
	Çin	04:45:00	- PMI Endeks	50,40	***
	ABD	15:30:00	- Kişisel tüketim (%)	0,10	***
	ABD	15:30:00	- Çekirdek özel tüketim (Yıllık - %)	1,39	**
	ABD	15:30:00	- Kişisel gelir (%)	0,40	***
	ABD	15:30:00	- Çekirdek özel tüketim (Aylık -%)	0,07	**
	ABD	17:00:00	- İnşaat harcamaları - (Aylık - %)	0,00	***
	ABD	17:00:00	- ISM imalat sanayi endeksi	57,80	***
02 Ağustos Çarşamba	Euro Bölgesi	12:00:00	- TÜFE verileri - (Yıllık - %)	3,30	**
	Euro Bölgesi	12:00:00	- TÜFE verileri - (Aylık - %)	-0,40	**
	ABD	15:15:00	- ADP istihdam verisi (bin)	158,00	***
03 Ağustos Perşembe	Türkiye	10:00:00	- TÜİK, ÜFE verileri (%)	-0,27	***
	İngiltere	14:00:00	- İngiltere MB faiz kararı (%)	0,25	***
	Euro Bölgesi	12:00:00	- Euro Bölg. Perakende Satış Aylık (%)	0,40	**
	ABD	17:00:00	- Fabrika siparişleri (%)	-0,80	***
	ABD	17:00:00	- ISM hizmet sektörü endeksi	57,40	***
04 Ağustos Cuma	Almanya	09:00:00	- Fabrika siparişleri (%)	3.70	**
	ABD	15:30:00	- Tarım dışı istihdam (bin)	222,00	***
	ABD	15:30:00	- İstihdam verileri (%)	4,40	***
	ABD	15:30:00	- Ticaret dengesi (milyar$)	-46,51	***
07 Ağustos Pazartesi	Almanya	09:00:00	- Sanayi üretimi - (Aylık - %)	5,00	***
	Almanya	09:00:00	- Sanayi üretimi - (Yıllık - %)	1,20	***
	ABD	22:00:00	- Tüketici kredileri (%)	18,41	**
08 Ağustos Salı	Türkiye	10:00:00	- TÜİK, Sanayi üretim end. (%)	3,50	**
09 Ağustos Çarşamba	ABD	15:30:00	- Tarım dışı verimlilik (Çeyreksel - %)	0,00	**
10 Ağustos Perşembe	İngiltere	11:30:00	- Sanayi üretimi - (Yıllık - %)	-0,20	***
	İngiltere	11:30:00	- Sanayi üretimi - (Aylık - %)	-0,10	***
14 Ağustos Cuma	Euro Bölgesi	12:00:00	- Sanayi üretimi - (Yıllık -%)	4,00	**
	Euro Bölgesi	12:00:00	- Sanayi üretimi - (Aylık -%)	1,30	**
15 Ağustos Salı	Almanya	09:00:00	- GSYİH - (Yıllık - %)	2,90	***
	Almanya	09:00:00	- GSYİH - (Çeyreksel - mevs. düzelt.- %)	0,60	***
	Almanya	09:00:00	- GSYİH - (Yıllık - çalisma günü duzelt.- %)	1,70	***

Bu tablo Ak Yatırım tarafından hazırlanmıştır.

Akbank Direkt'ten hisse senedi hesabınızı dilediğiniz zaman açarak tüm hisse senedi alım-satım işlemlerinizi gerçekleştirebilirsiniz. Akbank Direkt'ten sadece Akbank müşterileri hisse senedi hesabı açabilir ve hisse senedi alım-satım işlemlerini gerçekleştirebilir.

Euromoney
Türkiye'nin
En İyi Bankası

Brand Finance
Türkiye'nin En Değerli
Banka Markası

The Banker
Türkiye'de
Yılın Bankası

Global Finance
Türkiye'nin
En İyi Bankası

EMEA Finance
Türkiye'nin
En İyi Bankası

Sizin bankanız olmak Türkiye'nin en iyi bankası olmak kadar güzel

Kazandığımız başarılara ve ödüllere bir yenisini daha ekledik ve Euromoney tarafından **"Türkiye'nin En İyi Bankası"** seçildik.

Değerli müşterilerimiz ve çalışanlarımız başta olmak üzere
bu başarıyı borçlu olduğumuz tüm paydaşlarımıza sonsuz teşekkürler.

AKBANK

sizin için